

**ВСЕУКРАЇНСЬКА СПІЛКА ВЧЕНИХ-ЕКОНОМІСТІВ
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ,
МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ
ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА**

МОНОГРАФІЯ

Том 2

*За загальною редакцією
доктора економічних наук, професора О.В. Кендюхова*

ДОНЕЦЬК
ДВНЗ «ДонНТУ»
2013

УДК 65.014.1
ББК 65.290-2
К 35

*Рекомендовано до друку вченою радою
Донецького національного технічного університету
(протокол № 1 від 15 лютого 2013 року)*

Рецензенти:

д-р екон. наук, старш. наук. співроб. Р.М. Лепа, завідувач відділу проблем моделювання економічних систем Інституту економіки промисловості НАН України,
д-р екон. наук, проф. М.М. Корнєв, професор кафедри оподаткування Донецького державного університету управління МОНМС України,
д-р екон. наук, проф. О.Ю. Попова, професор кафедри економіки підприємства Донецького національного технічного університету МОНМС України.

К 35 Теорія та практика управління економічним розвитком підприємства: монографія:
в 2 т. / За заг. ред. О.В. Кендюхова. – Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2013. – Т. 2. – 316 с.

ISBN 978-966-377-155-7
ISBN 978-966-377-157-1 (Т. 2)

В монографії викладено основні питання, які розкривають теоретико-методологічні та практичні аспекти функціонування підприємств та висвітлюють сучасні проблеми управління ними. Запропоновано практичні рекомендації щодо формування механізму управління розвитком підприємства, які дозволяють здійснити якісні зміни у його структурі та діяльності і досягнути нового рівня конкурентних переваг за рахунок накопичення та своєчасного використання внутрішнього і зовнішнього потенціалів підприємства.

Монографія розрахована на науковців, керівників підприємств, викладачів вищих навчальних закладів, аспірантів, студентів економічних спеціальностей.

УДК 65.014.1
ББК 65.290-2

ISBN 978-966-377-155-7
ISBN 978-966-377-157-1 (Т. 2)

©ДонНТУ, 2013
©ВСВЕ, 2013

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
------------------------	---

РОЗДІЛ 5. ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ТА ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ	7
---	---

5.1. Поняттєвий апарат та позиціонування категорії управлінської звітності ..	7
5.2. Роль та завдання обліку в системі управління підприємством.....	16
5.3. Удосконалення облікового забезпечення системи контролінгу.....	28
5.4. Проблемні аспекти обліку та оподаткування доходів підприємств.....	34
5.5. Якісна інформація як продукт системи бухгалтерського обліку у практиці управління економічним розвитком промислового підприємства.....	42
5.6. Особливості впровадження і організації ведення стратегічного управлінського обліку на промислових підприємствах	54
5.7. Організаційне забезпечення підсистеми «Облік».....	62
5.8. Методи і інструменти управління вартістю підприємства	72
5.9. Оцінка економічної стійкості підприємств промисловості: методичні підходи	78
5.10. Роль та значення фінансової стійкості в забезпеченні сталого розвитку аграрних підприємств.....	91
5.11. Особливості фінансового забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств	98
5.12. Фінансова безпека суб'єктів підприємництва як основа їх розвитку: теоретико-методологічний аспект	105
5.13. Синтез ефективної структури процесно-орієнтованої системи бюджетування об'єкту теплопостачання	117

РОЗДІЛ 6. УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В АСПЕКТІ ГЕОЕКОНОМІЧНИХ НАПРЯМІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	123
--	-----

6.1. Визначення та формування гео економічних напрямів зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону	123
6.2. Управління гнучким розвитком підприємств	131
6.3. Формування ефективного механізму управління експортною діяльністю підприємства	138
6.4. Інструменти зниження ризиків у ЗЕД машинобудівних підприємств....	146
6.5. Особливості забезпечення життєдіяльності підприємств в умовах ринку.....	155
6.6. Управління економічним розвитком підприємств на прикладі суб'єктів виставково-ярмаркової діяльності	161
6.7. Створення сприятливих умов для розвитку діяльності теплоелектроцентралей	171

6.8.	Стратегічні підходи до формування комплексної стратегії соціально-економічної стійкості підприємства	180
6.9.	Стратегія ощадливості як магістральний напрям економічного розвитку вітчизняних підприємств	186
6.10.	Забезпечення економічного розвитку підприємств телекомунікаційної галузі на базі використання інструментів корпоративного управління	196

РОЗДІЛ 7. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

211

7.1.	Інформація як засіб подолання ринкової ентропії при управлінні розвитком підприємства у конкурентному середовищі	211
7.2.	Визначення основних інформаційних чинників, які впливають на ефективність стратегічного управління інноваційним процесом	222
7.3.	Проблеми адекватності нормативно-правового забезпечення регулювання відносин власності в Україні завданням управління ринковою вартістю підприємств	231
7.4.	Когнітивний підхід до обробки економічних даних і прийняття управлінських рішень на промисловому підприємстві	242
7.5.	Оптимізація елементів процесу управління потенціалом підприємства	250
7.6.	Теоретичні аспекти моделювання систем управління ризиками на промислових підприємствах в умовах невизначеності	260
7.7.	Адаптивно-імітаційне моделювання в оцінках прогнозних траєкторій розвитку складних логістичних систем	267
7.8.	Моделювання системи менеджменту знань у світлі теорії організації.....	275
7.9.	Класифікація факторів ефективності діяльності м'ясопереробних підприємств для побудови сбалансованої системи показників	285
7.10.	Оптимізація трансакційних витрат як фактор економічного розвитку підприємства	292
7.11.	Оцінка кредитоспроможності фізичних осіб підприємців – платників єдиного податку (групи 1-3, 5)	303

Автори монографії

- Матюха М.М.*, к.е.н., доц., доцент кафедри бухгалтерського обліку Київського національного торговельно-економічного університету (п. 5.1.)
- Нападовська Л.В.*, д.е.н., проф., завідувач кафедри бухгалтерського обліку Київського національного торговельно-економічного університету (п. 5.2.)
- Панченко Г.С.*, к.е.н., доцент кафедри стратегічного управління економічним розвитком Донецького національного технічного університету (п. 5.3.)
- Леонова Л.О.*, к.е.н., доц., доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Донецького національного технічного університету (п. 5.4.)
- Козлова М.О.*, к.е.н., доц., доцент кафедри фундаментальних економічних дисциплін Інституту обліку і фінансів Житомирського державного технологічного університету (п. 5.5.)
- Мошковська О.А.*, к.е.н., доц., доцент кафедри бухгалтерського обліку Київського національного торговельно-економічного університету (п. 5.6.)
- Ткаченко С.А.*, к.е.н., проректор з науково-педагогічної роботи (навчального процесу) Миколаївського політехнічного інституту (п. 5.7.)
- Кленін О.В.*, к.е.н., докторант Приазовського державного технічного університету (п. 5.8.)
- Матушевська О.А.*, аспірант Приазовського державного технічного університету, ст. викладач кафедри обліку та аудиту Севастопольського національного технічного університету (5.9.)
- Масюк Ю.В.*, к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів Дніпропетровського державного аграрного університету (п. 5.10.)
- Бровко Л.І.*, к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів Дніпропетровського державного аграрного університету (п. 5.11.)
- Пойда-Носик Н.Н.*, к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів і банківської справи Ужгородського національного університету (5.12.)
- Воротинцев В.А.*, к.е.н., доц., докторант Приазовського державного технічного університету (п. 5.13.)
- Сущенко О.А.*, к.е.н., доц., доцент кафедри міжнародної економіки Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (п. 6.1.)
- Калінеску Т.В.*, д.е.н., проф., завідувач кафедри оподаткування Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (п. 6.2.)
- Шелеметьєва Т.В.*, к.е.н., доц., доцент кафедри міжнародного туризму Запорізького національного технічного університету (п. 6.3.)
- Левченко М.О.*, асистент кафедри міжнародних економічних відносин Хмельницького національного університету (п. 6.4.)
- Лепьохін О.В.*, к.е.н., докторант Класичного приватного університету (п. 6.5.)
- Лукашова Л.В.*, к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту Київського національного торговельно-економічного університету (п. 6.6.)
- Новосад В.О.*, к.е.н., генеральний директор ТОВ «МЕЙ» (6.7.)
- Левицький В.В.*, к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів і кредиту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки (п. 6.8.)

Омельяненко Т.В., к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана (п. 6.9.)

Кудря Я.В., асистент кафедри економіки підприємства та інвестицій Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка» (п. 6.10.)

Дейнега О.В., к.е.н., доц., завідувач кафедри економіки та маркетингу Рівненського інституту слов'язознавства КСУ (7.1.)

Толкачов Д.О., аспірант Донецького національного технічного університету (п. 7.2.)

Замазій О.В., к.е.н., доц., доцент кафедри обліку і аудиту Хмельницького національного університету (п. 7.3.)

Філіповська Л.О., к.т.н., доц., доцент кафедри економіки та маркетингу Національного аерокосмічного університету ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (п. 7.4.)

Гончар О.І., к.е.н., доцент, Хмельницький національний університет (п. 7.5.)

Горчакова І.А., к.пед.н., доц., доцент кафедри економічної кібернетики Донецького національного технічного університету (п. 7.6.)

Коломицева А.О., к.е.н., доц., доцент кафедри економічної кібернетики Донецького національного технічного університету (п. 7.7.)

Кондаурова І.О., к.е.н., доц., доцент кафедри стратегічного управління економічним розвитком Донецького національного технічного університету (п. 7.8.)

Пінчук Т.А., аспірантка Луганського національного аграрного університету (п. 7.9.)

Шепеленко О.В., д.е.н., проф., професор кафедри математики Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (п. 7.10.)

Чернявська О.В., д.е.н., професор, завідувач кафедрою фінансової політики, грошового обігу і кредиту ВНЗ УКООПСПЛКИ «Полтавський університет економіки і торгівлі» (п. 7.11.)

Юрко Т.С., асистент кафедри фінансової політики, грошового обігу і кредиту ВНЗ УКООПСПЛКИ «Полтавський університет економіки і торгівлі» (п. 7.11.)

РОЗДІЛ 5. ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ТА ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

5.1. ПОНЯТТЄВИЙ АПАРАТ ТА ПОЗИЦІОНУВАННЯ КАТЕГОРІЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ

Для прийняття ефективних управлінських рішень при веденні бізнесу керівний склад потребує об'єктивної всесторонньої інформації про стан справ, як по кожній структурній бізнес-одиниці компанії, так, і по бізнесу в цілому. За визначеними параметрами джерелом такої інформації може стати запроваджена на підприємстві досконала система управлінської звітності. Але неоднозначне визначення поняття та сутності «управлінської звітності», відсутнє єдине дотримання принципів її формування, побудови її системи на підприємстві сучасними як теоретиками, так і практиками призводить до спотворення результативної інформації. Управлінська звітність – поняття, маловивчене науковцями, але широко використовується на практиці і при цьому має різні трактування. Часто це призводить до того, що навіть в рамках одного підприємства управлінська звітність визначається неоднозначно – формується за різними правилами, різними способами, що негативно впливає на достовірність і порівнянність даних, що характеризують стан визначеного об'єкта господарювання. З метою формування ефективної системи управлінської звітності, необхідно визначити насамперед поняття «управлінської звітності», як об'єкта інформаційно-аналітичного забезпечення управління.

Сучасні підприємства виробляють різноманітну продукцію, надають широкий спектр послуг, займаються торгівельною діяльністю, які розрізняються за своїм технічним рівнем, рентабельністю та іншим умовам. Крім того, продаж продукції, товарів, робіт, послуг здійснюється різними підрозділами, які також мають свої особливості (рівень попиту, дохід отриманий від споживачів, соціально-економічні та інші умови). Управлінська звітність має висвітлювати особливості діяльності підрозділів підприємства, надавати іншу інформацію, що становить значний інтерес для зацікавлених користувачів звітності по таких загальних напрямках:

- зрозуміти результати минулої діяльності;
- оцінити ризики і прибутки;
- прийняти обґрунтовані рішення щодо майбутньої діяльності.

Актуальність теми полягає в тому, що вивчення даних питань необхідно для всіх підприємств, перед якими стоїть завдання формування управлінської звітності. Мета представлення інформації в складі обліково-аналітичного забезпечення управління – сприяти користувачам скласти більш повне уявлення про діяльність підприємства, перспективи його розвитку, шляхом організації надання додаткових даних про виробництво, збут різних видів товарів (робіт, послуг). Така інформація дозволяє зацікавленому користувачеві приймати більш зважені, обґрунтовані та раціональні рішення.

Вагомий внесок у розробку системи використання інформації управлінським персоналом в процесі прийняття рішень висвітлені у працях відомих українських дослідників М.Т. Білухи [1], Ф.Ф. Бутинця [2], С.Ф. Голова [3], Л.В. Нападовської [4], М.С. Пушкаря [5], М.Г. Чумаченка [6], та інших. Але визначення управлінської звітності в економічній літературі тривалий час розглядали як елемент управлінського обліку, або як спосіб представлення інформації управлінському персоналу, що звужувало можливості її використання в управлінні підприємством. Це потребує додаткових досліджень у плані узагальнення і уточнення термінологічного апарату стосовно управлінської звітності.

Розглядаючи поняття управлінської звітності, слід з'ясувати ряд основних положень, які розкривають основи її тлумачення.

Лінгвістичне поняття «звіт», від якого походить поняття «звітності», вказує, що це письмове чи усне повідомлення офіційній особі або організації про свою роботу, виконання завдань, доручень і т. ін. Крім того, окремо виділяється розуміння «звітності» – документація встановленої форми, яка містить звіт про що-небудь [7].

Економічне трактування «звіту» зводиться до представлення інформації, що представлена у прийнятному для користувача вигляді (як правило, на папері), а також способу представлення такої інформації.

У свою чергу під звітністю розуміють сукупність взаємозв'язаних звітів, призначених для відображення цілісної картини господарської діяльності [8].

Сучасне розуміння звітності зводиться до отримання на виході із інформаційної системи прийнятної для користувача системи даних (інформації). Крім того, звіт представляється на паперовому носії, але може бути і представлений в електронному вигляді. Важливий не носій звітності, а спосіб звернення користувача до звіту. Інформація має властивість споживатися частинами – порціями, користувач як правило використовує спеціалізовану частину масиву інформації, яка йому необхідна при обставинах, що склалася, виникає потреба групувати, систематизувати інформацію максимально зручним для користувача способом.

Використовуючи загальне визначення поняття звітності, проведений аналіз літературних джерел формулювання управлінської звітності визначається як частина систематизованої інформаційної бази для користувачів. Метою складання управлінської звітності є задоволення інформаційних потреб внутрішньофірмового управління шляхом надання вартісних і натуральних показників, що дозволяють оцінювати і контролювати, прогнозувати і планувати діяльність структурних підрозділів підприємства (окремі напрями його діяльності), а також конкретних менеджерів.

Мета складання управлінської звітності обумовлює її періодичність та форми, а також набір показників. Точність і об'єм наведених даних залежать від організаційно-технологічних та економічних особливостей, властивих підприємству і конкретного об'єкта управлінського обліку, цілі управління стосовно до даного об'єкту обліку. У зв'язку з цим розробка управлінської звітності є головним завданням підприємства. Зміст, форми, терміни і обов'язки

подання цієї звітності, а також користувачі залежать від умов господарювання на конкретному підприємстві.

Система управлінської звітності - один з найбільш складних і важливих елементів управлінського обліку, що дозволяє керівництву підприємства, з одного боку, зрозуміти межі своїх можливостей в отриманні необхідних відомостей від виконавців, а також можливостей інформаційної та технічної служб, а з іншого боку - отримати ці відомості оформленими належним чином, тобто в тому вигляді, в якому ними зручно користуватися для прийняття управлінських рішень.

Управлінська звітність це інформаційна основа ефективного функціонування будь-якого сучасного підприємства, що потребує прогресивного розвитку – постійного вдосконалення оперативного і стратегічного управління. Такий розвиток підприємства можливий через здійснення усвідомленого, обґрунтованого і раціонального виділення, відбору, обробки та аналізу різних інформаційних ресурсів. В умовах інформаційної індустрії управлінська звітність поряд з іншими джерелами інформації служить як додатковим так, і основним джерелом для прийняття ефективних управлінських рішень. Саме управлінська звітність є базою необхідної інформації, інструментом прийняття правильних і обґрунтованих рішень на будь-якому рівні управління.

У трактуваннях «управлінської звітності» спостерігається класичне поняття та виділяються її різновиди. Даним питанням присвячені роботи ряду вітчизняних і зарубіжних вчених. У їх працях спостерігається різноманіття понять даного виду звітності – «внутрішня», «оперативна», «внутрішньогосподарська», «нефінансова» та інша, при цьому виникає плутанина, значно розширюється понятійний апарат досліджень облікової науки. Доцільно для усунення таких конфліктних розбіжностей розглядати всі інші форми звітності відмінні від регламентованих форм (фінансова, податкова, статистична та інша) у єдиній площині управлінської звітності. Поясненням цього може служити той факт, що всі види нерегламентованих звітів складаються, в основному, для цілей управління, форма їх залежить від потреб користувачів, а також управлінські звіти мають спільні функціональні ознаки. Відповідно, регламентовані звіти надають загальну інформацію, яка в основному використовується зовнішніми користувачами для фіксації даних з метою оподаткування, інвестиційної діяльності, їх узагальнення та розрахунку макроекономічних показників держави.

Розглядаючи вітчизняний рівень досліджень, загальне визначення управлінської звітності подається у нормативній базі, що регламентує діяльність банківської системи України: «Управлінська звітність – це звітність про стан та результати діяльності банку, яка використовується керівником (Правлінням банку) для планування, контролю та прийняття відповідних управлінських і економічних рішень. Метою управлінської звітності є надання можливості оперативно управляти банківськими ресурсами та оцінювати ризики» [9]. Дане тлумачення вказує, що управлінська звітність має сприяти виконанню функцій управління в оперативному режимі. При цьому не

враховуються види діяльності, структурний поділ та стратегічне планування діяльності установ.

Інші нормативні акти регулювання обліку на підприємствах України регламентують тільки основи ведення управлінського обліку на підприємствах, не враховуючи методи, форми узагальнення даних.

У дослідженнях вчених-економістів, досить часто переплітається і ототожнюються поняття «управлінської звітності» та «внутрішньої звітності». Це пов'язано із традиційним положенням, що склалося на етапі становлення управлінського обліку у нашій країні, який вважався внутрішньогосподарським обліком. Відповідно внутрішня звітність стала системою узагальнення даних управлінського внутрішньогосподарського обліку [10].

Продовжуючи розгляд, системи визначень, слід відмітити, що внутрішня звітність складається та подається тільки внутрішнім користувачам і використовуються тільки всередині підприємства. Так, В.Ф. Палій пов'язує внутрішню звітність із потребами управлінського персоналу підприємства та вказує, що внутрішня звітність – це сукупність упорядкованих показників та іншої інформації. У ній дається інтерпретація відхилень від цілей, планів і кошторисів, без чого управлінський облік залишається формальним скупченням цифрових даних, не придатних для цілей внутрішнього управління [11. с. 211].

Доповненням визначення «внутрішньої звітності» є урізноманітнення відображення показників діяльності підприємства не тільки економічних, а й технологічних. А.С. Бакаєв зазначає, що внутрішня звітність – це використовується для потреб управління організації система збору інформації в грошовому і натуральному вимірі про факти її господарської діяльності, що впливають не тільки на фінансові, але й на виробничі та технологічні показники організації [12].

Окремо, слід зазначити позицію окремих авторів щодо взаємозв'язку внутрішньої звітності із внутрішньовиробничою звітністю, яка у свою чергу підрозділяється по складу аналізованих підрозділів – на внутрішньоцехову, і внутрішньозаводську, за термінами складання – на внутрішньомісячну та місячну. Внутрішньовиробнича звітність складається для виявлення причин невиконання планів по випуску готової продукції, її номенклатури, якості, а також відхилень витрат матеріальних та трудових ресурсів від запланованих [13].

Підсумовуючи наведені визначення, можна зробити висновок, що внутрішня звітність призначена тільки для зацікавлених користувачів і включає показники тільки аналізованого підприємства, зменшуючи інформаційну базу, виключаючи можливість порівняння показників з іншими підприємствами, галузями. При визнанні ролі, яка відводиться управлінської звітності, сумнівним є і те, що вона повинна складатися тільки за короткі проміжки часу і відображати поточний стан справ підприємства.

На відміну від внутрішньої звітності управлінська звітність має ширше призначення та масштаби інформаційного обліково-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень. Крім того, управлінська звітність може

включати різноманітні показники, що необхідні для характеристики різних видів діяльності підприємства. Тому, раціональним шляхом проведення досліджень у даній тематиці, є розгляд управлінської звітності, що включає у себе внутрішню звітність. Такий підхід досліджень є більш дієвим, дає можливість упорядкувати та систематизувати понятійний апарат пов'язаний із формуванням нерегламентованої звітності підприємства. Управлінська звітність стає узагальнюючим інструментом інформаційного забезпечення управління підприємства, а також може представлятися іншим зацікавленим користувачам інформації навіть за межі підприємства.

Слід зазначити, що, у дослідженнях вчених визначення «управлінської звітності» включає інші тлумачення. Один із напрямів відомих визначень управлінської звітності пов'язаний із її типологією, що включає інформаційні звіти, звіти економічних показників та звіти персональної діяльності (контрольні звіти). Саме контрольні звіти вважаються основними та ототожнюються із звітністю за центрами відповідальності. [14 с. 531 - 532].

Продовженням цього напрямку є визначення Б. Нідлза та Х. Андерсона про те, що управлінську звітність подають як виробничий звіт, який розділяють на два звіти: Звіт про собівартість виробленої продукції та Звіт про собівартість реалізованих товарів [15. с. 438-442].

Цей напрямок трактувань дає можливість представити управлінську звітність в основному як спосіб узагальнення даних управлінського обліку на рівні управління виробництвом та реалізації.

Другий напрям визначень управлінської звітності неоднозначно пов'язаний із виділенням управлінського обліку у складі бухгалтерського. Так, С.А. Кузнецова виділяє поняття «управлінська бухгалтерська звітність» як бухгалтерську звітність, що містить облікову інформацію про діяльність підприємства, що надається внутрішнім користувачам у процесі управління підприємством [16. С. 15]. Таке визначення з одного боку, призводить до розуміння інформаційної обмеженості, звуження можливостей управлінської звітності і припускає, що управлінська звітність містить тільки інформацію, що накопичена у бухгалтерському обліку. Бухгалтерська інформація може бути складовою бази формування управлінської звітності. Можливості та складові управлінської звітності значно ширші – інформаційна база управлінської звітності може включати різні показники, що пов'язані із різноманітними інформаційними напрямками та потребами керівництва. У той же час, управлінська звітність може включати навіть не економічну інформацію, яка необхідна для налагодження та становлення діяльності (технологія виробництва, ринки збуту, соціальна сфера тощо). Поряд з цим, цей підхід трактування вказує на проблему, щодо становлення та побудови повноцінної системи управлінської звітності підприємства на основі не тільки даних бухгалтерського обліку. Відповідно, для побудови управлінської звітності необхідно проводити додаткові дослідження концептуальних підходів до накопичення, узагальнення та представлення інформації. Практична діяльність підприємств потребує створення додаткових баз даних, розмежувати облік на фінансовий та управлінський як окремі ланки інформаційного забезпечення

керівництва та інших зацікавлених осіб (держава, податкова служба, тощо), аналогічно прийнятій побудові облікового апарату у розвинутих країнах за англо-американською моделлю.

Досить поширеним напрямом визначення управлінської звітності є її розуміння у поєднанні із функціональним вирішенням проблем певного напрямку, зокрема внутрішнього контролю. Проблема розвитку управлінської звітності як інструменту внутрішньогосподарського контролю приділяли увагу ряд авторів. Так, у контексті розвитку внутрішньогосподарського контролю управлінську звітність пов'язують із внутрішньою звітністю підприємства, яка є складовою його маркетингової інформаційної системи і має певну структуру; на підставі звітних даних проводиться контроль діяльності; контрольна звітність є необхідною складовою внутрішньогосподарського контролю підприємства [17. С. 400].

Аналогічно Петренко С.М. визначає управлінську звітність як внутрішню, що необхідна для проведення забезпечення управлінського персоналу необхідною контрольною-аналітичною інформацією, яка повинна представляти готовий інформаційний продукт для прийняття обґрунтованих управлінських рішень [18. С. 211].

Однозначно, визначена функціональна направленість управлінської звітності також не дає повного розуміння її сутності, поєднуючи її тільки із виконанням контрольної функції управління. На нашу думку, контроль виступає тільки як один із напрямів задоволення інформаційних потреб користувачів для виконання функцій управління. Необхідно взяти до уваги, що будь-який звіт у першу чергу виконує інформаційну функцію, тому такий підхід до визначення управлінської звітності є недостатнім потребує уточнення.

Також слід відмітити оригінальне визначення управлінської звітності яке поділяє дефініцію на основну та другорядну частину, висуваючи парадигму, що управлінська звітність - це не стільки збір інформації, скільки її систематизація, представлення у вигляді якої-небудь системи показників (моделі): «у широкому змісті – це економічна модель об'єкта управління (або окремих його елементів), яка є інструментом моніторингу і контролю суб'єктом управління, використовуваним з метою впливу на функціонування цього об'єкта. Управлінська звітність на мікрорівні визначена як сукупність підсумкових показників, що являють собою результативну частину обліково-аналітичної інформації, регульованої завданнями управлінської діяльності в межах організації за форматом, обсягом, змістом і часовими параметрами, визначеними суб'єктом управління» [19. С. 4]. Також, таке трактування управлінської звітності, дає можливість зрозуміти підходи, щодо її формування в умовах застосування інформаційних систем обліку, є можливість пояснення створення алгоритмічної бази в залежності від запитів користувачів інформації.

Незважаючи на наявність різноманітних підходів до трактування і розкриття сутності управлінської звітності, характеристиці її відмінних рис та переваг (оперативність, інформативність, орієнтація на задоволення інформаційних потреб внутрішніх користувачів) усі вищенаведені визначення розглядаються на поточному часовому інтервалі. Однак, управління

підприємством вимагає отримання обліково-аналітичної інформації, необхідної для управління ризиками, своєчасного коригування стратегічних управлінських рішень і від того, наскільки повно інформація буде представлена, залежить ефективність діяльності підприємства. Аналіз зарубіжного досвіду роботи підприємств свідчить, що для вирішення власних завдань сталого розвитку проявляється ініціатива включення додаткових відомостей фінансового та нефінансового характеру до складу річних звітів. Ця інформація розглядається користувачами як суттєва, що доповнює і коригує бухгалтерські дані.

Найбільш повне визначення управлінської звітності, із врахуванням періодизації її формування, запропоновано І.Д. Фаріоном, Т. М. Писаренко, які зазначають, що управлінську звітність необхідно будувати таким чином, що дані, які в ній містяться, дозволяти отримувати відповідь на всі поставлені питання управлінців. При чому цей вид звітності має охоплювати дані за період, який дасть змогу найповніше проаналізувати діяльність підприємства та спланувати його майбутню роботу. Також автори зазначають, що управлінська звітність складається на рівні керівництва підприємства, а внутрішня звітність виділяється на рівні підрозділів [20. С. 703-710].

За доцільне вважаємо використання поняття «управлінська звітність», у контексті визначення нерегламентованої звітності, яке вже на рівні самого поняття включає важливі ознаки, що дозволяють ідентифікувати відповідний вид звітності серед всього масиву інформації, наявної на підприємстві, включаючи різні види звітів (аналітично розширені регламентовані звіти, внутрішні, внутрішньо цехові і т. д.).

Бухгалтерська фінансова звітність заснована виключно на історичних грошових оцінках, в той час як основу управлінської звітності утворюють різні вартісні оцінки - дисконтована вартість, справедлива вартість та ін. Визначення вартості компанії, її активів і зобов'язань, неминуче пов'язано з невизначеністю оцінок майбутніх подій фінансового характеру. Ця невизначеність практично долається своєчасним виявленням та обліком ризик-факторів до умов формування майбутніх фінансових подій. Ці ризик-фактори засновані на імовірнісних оцінках стійкості значень прогнозних характеристик і на оцінках можливості тієї чи іншої комбінації визначальних умов. Отримання таких оцінок можливе тільки в умовах знання ключових грошових і негрошових показників, що розкриваються у звітності.

З урахуванням усього вищевикладеного нами пропонується наступне визначення: управлінська звітність – це систематизована обліково-аналітична інформація у вигляді облікових і розрахункових показників, представлена по внутрішньофірмовим формам і призначена для користувачів з метою прийняття ними управлінських рішень, не тільки поточного, але й стратегічного характеру.

Особливості визначення даного терміну полягають у наступному:

1. Управлінська звітність розглядається як система форм, форматів цих форм і складових її показників – обліково-аналітичної інформації. Це припускає, що управлінська звітність – певна цілісність, що має внутрішню структуру. Кожна форма бухгалтерської управлінської звітності передбачає

систему форматів, кожен з яких розкриває елемент, інформація про який наводиться у відповідній звітній формі, з точки зору якої характеристики його стану (структури, руху, технічного стану і т.п.). Кожен формат містить у собі систему показників, за допомогою яких розкривається внутрішня структура відповідного елемента звітності та показуються його зв'язки з іншими елементами внутрішньої звітності. Показники згруповані в розділи звітної форми.

Сформульоване визначення припускає, що управлінська звітність включає в себе облікові показники та розрахункові показники. В результаті бухгалтерська управлінська звітність отримує статус аналітичного звіту, в якому не тільки відображається інформація про майно, зобов'язання та господарські операції економічного суб'єкта в кількісному вираженні, але й наводяться розрахункові показники, що характеризують фінансово-господарську діяльність організації та окремі її складові. Отже, управлінську звітність можна розглядати як систему обліково-аналітичної інформації. При цьому показники включаються в форми внутрішньої звітності не хаотично, а у відповідності з форматом, визначеним у розробленому внутрішньому регламенті.

2. Управлінська звітність повинна оперативно задовольняти інформаційні потреби менеджерів – внутрішніх користувачів не тільки оперативної, а й стратегічно напрямку.

3. Управлінська звітність орієнтована на задоволення інформаційних потреб менеджерів (внутрішніх користувачів). Відповідно, якщо інформація про якомусь об'єкті бухгалтерського обліку не є необхідною для менеджерів конкретної організації, то вона не повинна включатися до складу показників управлінської звітності. Не може бути уніфікованого формату бухгалтерської управлінської звітності, оскільки у кожного менеджера будуть свої інформаційні потреби, а відповідно, і свій набір показників, що задовольняють цю потребу.

Також, необхідно відзначити, що в кожному господарюючому суб'єктові управлінська звітність формується виходячи з інформаційних потреб суб'єкта управління і для успішного функціонування організації її керівництву необхідно формувати звітність, дані якої будуть корисні при прийнятті управлінських рішень.

Дані визначення відображають відразу кілька важливих моментів, що дозволяють зрозуміти суть і відмінні риси даного виду звітності. По-перше, вказує на те, що інформація управлінської звітності є основою для прийняття рішень. По-друге, зазначається, що до складу управлінської звітності включаються розрахункові показники та відомості не тільки про внутрішню, але і про зовнішнє середовище підприємства. У той же час, на наш погляд, невиправданим виглядає виділення на рівні визначення звітності її структурної архітекτονіки – можливості її складання як на рівні підприємства в цілому, так і на рівні його структурних підрозділів. При визнанні ролі, яка відводиться бухгалтерської управлінської звітності, сумнівним є і те, що вона повинна

складатися тільки за короткі проміжки часу і відображати поточний стан справ в організації.

Усі визначення мають важливе теоретичне і практичне значення. В той самий час багато питань пов'язаних із проблемою формування управлінської звітності ще залишаються відкритими. Дані визначення відображають відразу кілька важливих моментів, що дозволяють зрозуміти суть і відмінні риси даного виду звітності. По-перше, вказує на мету, досягнення якої повинно забезпечити формування обліково-аналітичної інформації, що використовується для прийняття управлінських рішень. По-друге, зазначається, що до складу управлінської звітності включаються розрахункові показники та відомості не тільки про внутрішню, але і про зовнішнє середовище підприємства. У той же час, на наш погляд, є доцільним виділення на рівні визначення звітності її структурної архітекτονіки – можливості її формування як на рівні підприємства в цілому, так і на рівні його структурних підрозділів.

Література

1. Білуха М.Т. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – К.: 2000. – 692 с.
2. Бутинець Ф.Ф., Давидюк Т.В., Малюга Н.М., Чижевська Л.В. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник для студентів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит" вищих навчальних закладів. За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця; 2-е вид., перероб. і доп. - Житомир: ПП "Рута", 2002. - 480 с.
3. С.Ф. Голов. Управлінський облік. Підручник. – 3-тє вид. – К.: Лібра, 2006. – 704 с.
4. Нападовська Л.В. Управлінський облік: підруч. Для вузів / Л.В. Нападовська. – 2-ге вид., доопрц. та допов. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 648 с.
5. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти): Монографія.- Тернопіль: Економічна думка. 1999. – 422 с.
6. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — К.: КНЕУ, 2001. — 540 с.
7. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та CD) / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К., Ірпінь: ВТФ «Перун», 2007. – 1736 с. іл. С. 447.
8. Бухгалтерский академический словарь / авт.-сост. М.Ю. Медведев. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011. – 656 с.
9. Постанова №566 від 30.12.1998 (редакція на 06.11.2006) "Про затвердження Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України" Автор "Національний банк України" Реєстрація в МІНЮСТ-і №56/3349 від 01.02.1999(Абзац перший пункту 3.2 із змінами, внесеними згідно з Постановою Національного банку N 422 від 06.11.2006).
10. Сопко В. Бухгалтерський облік: Навч. посібник. — 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2000. — 578 с.
11. Палий В.Ф. Управленческий учет издержек и доходов с элементами финансового учета. – М.: ИНФРА-М, 2006. – С. 279.
12. Бакаев А.С. Толковый бухгалтерский словарь. – М., 2006.- 164 с.
13. Павел Курятник. Внутрипроизводственная отчетность. //Управленческий учет и бюджетирование. - №8. - 2008 - С. 3- 6
14. Энтони Р., Рис Дж. Учёт: ситуации и примеры: Пер. С англ./под. ред. и с предисл. А.М. Петрачкова. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 560 с.

15. Нидлз Б и др. Принципы бухгалтерского учета/Б.Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл: Пер. с англ./Под ред. Я.В. Соколова. – 2-е изд., стереотип. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 496 с.
16. Кузнецова С. Управлінська бухгалтерська звітність: проблеми створення. / С.Кузнецова // Бухгалтерський облік і аудит. - № 11. – 2008. – С. 15-24.
17. Пантелеєв В.П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація: монографія. К.: ДП «Інформ.-анліт. Агентство», - 2008. – 491 с.
18. Петренко С.М. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю господарських систем: Монографія. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. - 290 с.
19. Семенишена Н. В. Комунікативна та інформаційно-аналітична функції бухгалтерської звітності сільськогосподарських підприємств/ Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). К. 2008 – 28с.
20. Фаріон І.Д., Писаренко Т.М. Управлінський облік: підруч. – К.: ЦУЛ, 2012. – 792 с.

5.2. РОЛЬ ТА ЗАВДАННЯ ОБЛІКУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Надзвичайна актуальність досліджуваної теми пов'язана з величезними змінами, які відбуваються в економіці України й вимагають ґрунтовних досліджень у сфері концептуальних підходів щодо ролі та завдань обліку в системі управління сучасним підприємством, які ефективно використовуються ще з 50-60 р.р. минулого століття в країнах з розвинутою ринковою економікою.

Початок ХХІ століття ознаменувався переходом до нового типу суспільства -постіндустріального, який характеризується переорієнтацією на інтелектуальну працю, розвитком нової техніки і технології на базі інформаційних технологій. В цих умовах роль бухгалтерського обліку особливо важлива оскільки розвиток ринкових відносин вимагає адекватного інформаційного забезпечення ефективного управління обмеженими ресурсами, якими володіє кожне підприємство. В умовах ринкових відносин кожне підприємство самостійно обирає напрями розвитку, види продукції, обсяги виробництва, політику збуту продукції, соціальну та інвестиційну політику. Тому створення на підприємствах сучасної системи обліку є об'єктивною необхідністю, адже в кожного підприємства виникає потреба накопичувати інформацію (із внутрішніх і зовнішніх джерел) за різноманітними аспектами для більш ефективного планування, контролю, аналізу та прийняття управлінських рішень.

Соціалізація економіки, яка поставила в центр уваги особистість, формує цілі, параметри, інститути, інструменти функціонування та розвитку всіх інших систем, що забезпечують створення та ефективне функціонування її механізму. За цих умов спроба вирішити економічні проблеми на основі традиційних систем та методів планування, економічного аналізу, контролю та обліку, які функціонують незалежно одна від одної, не дає позитивних результатів.

Очевидно, в сучасних умовах повинні змінитись роль і завдання бухгалтерського обліку в системі управління підприємством.

Дослідженню місця, завдань та ролі бухгалтерського обліку в управлінні економічним розвитком підприємств присвячена низка вітчизняних і зарубіжних джерел, зокрема, Голова С.Ф.[1], Котлячкова О.В., Котлячкова Н.В.[2], Панкова В.В.[3], Слободняк І.А.[4], Солов'євої О.В. [5] тощо. Проте не зважаючи на суттєві прориви в теорії та практиці розвитку бухгалтерського обліку в сучасний період ще точаться дискусії відносно таких базових понять як місце та роль бухгалтерського обліку, його структура, масштаби охоплення ним підприємства, склад інформації, що формується в бухгалтерському обліку тощо.

Насамперед розглянемо тлумачення поняття бухгалтерський облік в Законі України Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні (далі Закон), а саме: «бухгалтерський облік – це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передача інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень». Там же вказано, що “метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та ру грошових коштів підприємства”. При цьому “користувачами фінансової звітності є фізичні та юридичні особи, які потребують інформації про діяльність підприємства для прийняття рішень” [6].

Звідси можна сформулювати висновок, що облік, як частина загальної інформаційної системи підприємства, повинен зменшувати невизначеність в процесі управління. Адже лише за рахунок системної інформації можливо уникнути невизначеності, яка збільшує ризик прийняття неправильних управлінських рішень.

Відповідно до того ж Закону бухгалтерський облік складається із фінансового та внутрішньогосподарського (управлінського) обліку. “Внутрішньогосподарський (управлінський) облік - це система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством”[6]. Фактично нині існуючий фінансовий облік втілює в себе традиційний бухгалтерський облік та звільнився від формування не властивої йому інформації для внутрішньогосподарського управління. Звідси внутрішньогосподарський або управлінський облік покликаний задовольнити інформаційні потреби менеджерів на всіх рівнях управління з метою більш ефективного планування, контролю, аналізу та прийняття управлінських рішень [7].

Для підтвердження цього висновку можна також навести тлумачення професійної організації-Інституту управлінських бухгалтерів (Institute of Management Accountants – ІМА), який характеризує управлінський облік як процес, який додаючи цінності, безперервно вдосконалює планування, проектування, вимірювання й функціонування фінансової та нефінансової

інформації, що спрямовує дії менеджменту, мотивує поведінку, підтримує і створює культурні цінності, необхідні для досягнення стратегічних, тактичних і оперативних цілей організації.

Ураховуючи, що в постіндустріальний період ключовим ресурсом є знання та інформація звідси можна сформулювати висновок, що *роль бухгалтерського обліку полягає в забезпеченні менеджменту необхідною інформацією, яка сприяє досягненню стратегічних цілей підприємства.*

Організація управлінського обліку залежить від специфіки діяльності кожного підприємства, тому керівники підприємств повинні мати можливість розробляти власні гнучкі системи інформаційного забезпечення ефективного управління.

Суттєві зміни відбулись в організації, техніці й технології виробництва, з'явилося більше різновидів продукції, способів її виготовлення. В цих умовах кількість варіантів рішень значно зростає. Одночасно зростає ціна неввірено прийнятого управлінського рішення. Тому основним обов'язком керівництва є управління діяльністю найбільш ефективними способами. Очевидно, що для вирішення сучасних проблем управління необхідна принципово нова система формування інформації, яка змогла б задовольнити потреби всіх рівнів управління підприємством в обґрунтованій та конкретній інформації, оперативно реагуючи на зміни, що відбуваються в зовнішньому та внутрішньому середовищах. Для цього на підприємствах розвинутих країн світу була створена система управлінського обліку, в якій спеціаліст вільний обирати форми, методи та прийоми аналізу й контролю. Головне в цій системі – правильно визначити суть економічних процесів та тенденцій, що відбуваються на підприємстві та своєчасно дати кваліфіковані рекомендації керівникові.

Отже, колишній підхід, спрямований на стандартизовані процедури традиційного обліку, повинен був поступитись місцем більш гнучким системам (зокрема, управлінського обліку), які були б зорієнтовані на аналіз можливостей підприємства, тобто використання його сильних сторін.

Важливо зазначити, що рішення сучасних економічних проблем можливо досягти шляхом відповідності системи обліку запитам системи управління. Адже успішне управління діяльністю підприємств може здійснюватись лише за умови наявності чітко накреслених планів, ідентифікації інформації, необхідної для аналізу ситуацій, прийняття рішень та ефективного контролю за їх виконанням. Відсутність необхідної інформації примушує керівників підприємств при розробці рішень опиратись на інтуїцію, підвищуючи ризик прийняття неввіреного рішення. Все це свідчить про необхідність кардинальних змін в інформаційній системі й, зокрема, в організації традиційної системи обліку, яка повинна бути підпорядкована потребам управління підприємством в цілому та його структурними підрозділами.

Мета та завдання системи управлінського обліку реалізуються через функції, які повинні тісно взаємодіяти з функціями управління. Проведені нами дослідження дозволили побудувати взаємозв'язок функцій управління та управлінського обліку (табл. 1).

Взаємозв'язок функцій управління та управлінського обліку

Функції управління	Джерела інформації	Функції управлінського обліку
Перспективне планування	прогнози розрахунки, аналітична оцінка;	формування альтернатив майбутнього розвитку підприємства, надання допомоги в прийнятті рішень;
Поточне та оперативне планування	плани, кошториси; розрахунки, прогнози;	надання допомоги в плануванні; стимулювання результатів діяльності персоналу;
Організація та мотивація	графіки, розрахунки, звіти;	забезпечення координації та взаємодії між рівнями управління, структурними підрозділами та окремими виконавцями;
Облік	первинні документи, облікові реєстри, форми звітності;	вимірювання та відображення операцій; класифікація затрат та калькулювання собівартості; дослідження поведінки затрат, оцінка ресурсів та майна;
Контроль	первинні документи, облікові реєстри, звіти, аналітичні таблиці;	акцентування уваги керівників на відхиленнях; оцінка відповідності прийнятих рішень перспективним напрямом розвитку підприємства;
Аналіз	звіти, аналітичні таблиці, розрахунки, графіки;	надання допомоги в прийнятті управлінських рішень.

В процесі планування в системі управлінського обліку формуються (залежно від зовнішньої ситуації та внутрішніх можливостей) напрями майбутньої діяльності. В загальному вигляді планування повинно бути спрямовано на вибір кращих (економічно вигідних) шляхів досягнення кінцевої мети.

В процесі планування необхідно:

- чітко накреслити та кількісно виміряти цілі, яких потрібно досягти підприємству;
- визначити основні шляхи та методи досягнення цілей;
- розподілити функціональні обов'язки та закріпити керівників за відповідними структурними підрозділами;
- забезпечити чітку координацію дій та взаємодію між окремими службами та структурними підрозділами підприємства.

Якісна розробка планових параметрів передбачає участь в цьому процесі фахівців в області управлінського обліку. На основі глибокого вивчення потенційних ринків збуту, прогнозової оцінки зміни пріоритетів, попереднього аналізу очікуваної динаміки співвідношення попиту та пропозиції формується

стратегічна лінія підприємства. Для цього визначаються сировинні та товарні ринки функціонування підприємства, ведеться вибір технології виробництва, встановлюється розмір необхідних інвестицій, джерела та форми фінансування підприємства.

На етапі формування поточних планів розробляються варіанти виробничих програм (обсяги виробництва, асортимент). Для досягнення відповідності поточних планів перспективним напрямом діяльності здійснюється контроль та регулювання. Фахівці в галузі управлінського обліку беруть участь у підготовці поточних планів, відповідають за формування результатів минулого періоду, основні показники яких використовуються для прогнозування майбутньої діяльності. На основі методів управлінського обліку встановлюється процедура складання кошторису, здійснюється координація при розробці короткострокових планів всіх підрозділів і перевірка їх взаємозв'язку.

Зв'язок між перспективним і поточним плануванням здійснюється в процесі прийняття та реалізації управлінських рішень за допомогою механізму планування, обліку та контролю на основі єдиної системи показників. При цьому пріоритетними повинні стати перспективні напрями діяльності, на реалізацію яких необхідно спрямувати поточну діяльність всіх організаційних структур підприємства.

Для створення оптимальної організаційної структури управління підприємством доцільно провести комплекс організаційно-технічних заходів: налагодження виробництва, поставок матеріальних ресурсів, монтажу обладнання, набору, підготовки та розстановки кадрів тощо.

Інформація управлінського обліку, відображена в звітах, підлягає ґрунтовному аналізу з метою оцінки фактично досягнутого рівня кожним центром відповідальності. Під *центром відповідальності* слід розуміти структурний підрозділ (відділ) підприємства на чолі з менеджером, який володіє делегованими йому повноваженнями та відповідає за результати роботи даного підрозділу. Переважна більшість авторів також акцентує увагу на створенні ефективної системи обліку. Для цього необхідна детальна інформація про об'єкти обліку: види продукції, технологічні процеси, технологічні переділи, фази (періоди, цикли), центри відповідальності тощо [2].

В системі управлінського обліку створюється інформація про відхилення фактичних даних від планових, в результаті чого виявляються причини відхилень та слабкі місця. Отже, на основі даних управлінського обліку акцентується увага керівників на відхиленнях в результаті діяльності для їх уникнення або розробки заходів та ліквідації цих відхилень.

Управлінський облік повинен допомогти здійсненню ділових контактів між представниками різних рівнів управління та структурних підрозділів шляхом організації та удосконалення ефективної системи обміну інформацією. Для цього необхідно передбачати обов'язкове доведення бюджетів до менеджерів, які відповідають за їх реалізацію задля розуміння завдань, що стоять перед ними на наступний плановий період. Інформація про відхилення

використовується менеджерами для оцінки успішного здійснення ними керівництва та акцентування уваги на проблемах, які потребують термінового вирішення.

Інформація управлінського обліку – важливий мотивуючий засіб досягнення бажаних результатів діяльності персоналом підприємства. Адже доведення планових показників значно більше стимулює виконавців до ефективної діяльності, ніж їх відсутність та сприяє зменшенню невизначеності. Своєчасне виявлення та надання інформації персоналу про відхилення в процесі діяльності стимулює коригування досягнутих показників (продуктивності праці), створюючи надійну базу для підвищення ефективності контролю та регулювання.

Отже, роль управлінського обліку повинна полягати у функціональній корисності для системи управління, а система обліку повинна забезпечувати координацію, взаємодію та узгодженість окремих елементів управління для досягнення тактичних та стратегічних цілей підприємства.

Перед кожним підприємством постає надзвичайно важлива та складна проблема – забезпечити безперервність розвитку підприємств в умовах надзвичайно динамічного зовнішнього середовища, яке постійно стимулює появу нових методів, систем і підходів. Слід урахувати, що завдяки системі управлінського обліку повинні вирішуватись практичні проблеми менеджменту. Звідси випливає важливий висновок – система обліку повинна змінюватись зі зміною стратегій менеджменту. Очевидно, необхідна система обліку, яка постійно пристосовуючись, набувала б все нових форм і трансформувала б вже набуті якості для прийняття та реалізації управлінських рішень, адекватних цим ситуаціям.

Це пов'язано, по-перше, зі взаємодією та взаємовпливом різноманітних систем, що забезпечують розвиток економіки будь-якого підприємства, які настільки взаємопов'язані та взаємозалежні, що без урахування механізмів цієї взаємодії неможливе ефективне управління економічними процесами на мікрорівні. По-друге, визнання об'єктивності існування цієї взаємодії вимагає виявлення та використання міжсистемних оболонки, які містять додатковий потенціал для створення нових концептуальних систем, дослідження та виявлення ефективних інструментів його реалізації.

Сьогодні, на відміну від минулого століття, різні технології постійно перетинаються. На їх перетині відбуваються суттєві прориви. Традиційні підходи, побудовані за принципом “для кожної галузі знань характерна власна унікальна технологія підготовки інформації” в сучасний період виявились неспроможними й змінились на підхід, згідно з яким для вирішення конкретних завдань необхідна специфічна технологія підготовки інформації. Це пов'язано з її залежністю від інших галузей – тих, на яких традиційно базувалась технологія підготовки інформації й тих, задля яких вона здійснюється. Система сучасного обліку та його методологічні засади не можуть і далі будуватись на заданих технологіях і формах використання інформації, які в сучасний період перетворились в обмежуючий чинник. Цілком справедливо деякі автори при діляють увагу формуванню

інформації для цілей управлінської звітності використанню професійного судження [7].

Отже, в умовах ринкових відносин виникла необхідність в застосуванні більш гнучких систем обліку, зорієнтованих на аналіз можливостей підприємства та прийняття на їх основі управлінських рішень.

Об'єктивні динамічні процеси, які відбуваються, орієнтують підприємства на ефективну діяльність, механізм реалізації якої повинен бути гнучким та динамічним. Більшість фахівців до складу завдань, які повинен вирішувати управлінський облік відносять завдання, пов'язані з бюджетуванням обсягу виробництва партій готової продукції, контролем і управлінням запасами, формуванням моделей обліку затрат і доходів, а також здійсненням капіталовкладень. Для вирішення перелічених завдань необхідні кількісні методи, внаслідок чого сукупність методів управлінського обліку значно розширилась. До них, зокрема, включається лінійне програмування, імітаційне моделювання (аналітичні, детерміновані та стохастичні моделі), регресійно-кореляційний аналіз, багатоступінчатий (сегментний) аналіз, системний аналіз, побудова кривих економічного розвитку та моделювання розмірів замовлення.

Отже, система управлінського обліку виступає як важливий інструмент, покликаний забезпечити координацію, взаємодію та погодженість окремих елементів управління для досягнення стратегічних цілей підприємства та його ефективної діяльності.

Основними рисами сучасного обліку повинні стати реалістичність та доцільність задоволення потреб внутрішніх користувачів- менеджерів підприємства. У зв'язку з цим мета та завдання системи обліку в умовах ринкових відносин значно розширюються порівняно з традиційним бухгалтерським обліком, при цьому на перший план виступає підготовка альтернатив з урахуванням зовнішньої ситуації та внутрішніх переваг і можливостей, а також інформаційне забезпечення проектів управлінських рішень. Суттєву різницю між традиційним бухгалтерським обліком та управлінським вбачає також В.В.Панков: "Відсутність явного інституційного статусу і обов'язкового ведення, а також розмаїття використовуваних технік не дозволяють здійснити просте накладання принципів веення бухгалтерського обліку на практику управлінського обліку"[3, с.3].

Особливе місце в системі управлінського обліку займає формування інформації для прийняття управлінських рішень. Процес прийняття рішень стосується всіх рівнів управління – від керівника структурного підрозділу, фінансиста, керівника підприємства до інвестора та власника підприємства. Головним при цьому є вибір одного (найбільш вигідного) рішення із низки можливих. Приймаючи рішення, менеджери орієнтуються на майбутнє, адже змінити минуле вже неможливо. Однак, щоб прийняти правильне рішення, необхідно проаналізувати минулі події та наслідки, яких слід очікувати в найближчому та віддаленому періодах. Це допоможе визначити тенденції розвитку подій у майбутньому. Особливо детально необхідно дослідити події, які безпосередньо стосуються вирішення конкретних проблем в майбутньому.

Прийняття рішень – це заключна стадія управління. Вибір конкретного рішення здійснюється на основі аналізу результатів діяльності за допомогою заздалегідь встановлених показників, які в подальшому оцінюються з точки зору прийнятності для конкретних умов.

Підготовка альтернатив здійснюється в системі управлінського обліку, яка має в своєму арсеналі сучасні прийоми, що дозволяють ідентифікувати необхідну інформацію для прийняття поточних та довгострокових рішень. До довгострокових відноситься прийняття інвестиційних рішень, а до короткострокових – управлінських рішень, пов'язаних з поточною діяльністю і, зокрема, в процесі здійснення постачання, виробництва та реалізації.

Більшість інформації, яка стосується підприємницької діяльності, можна представити в грошовому вимірнику. Найважливішими видами такої інформації є:

- затрати (вартість використаних ресурсів в процесі діяльності);
- виручка (дохід, одержаний в результаті діяльності);
- активи (ресурси, які знаходяться на балансі підприємства та можуть бути використані ним в процесі діяльності);
- зобов'язання підприємства перед іншими особами;
- власний капітал.

Аналіз фінансових звітів дозволяє оцінити:

- фінансовий та майновий стан підприємства;
- достатність капіталу для поточної діяльності та довгострокових інвестицій;
- необхідність додаткових джерел фінансування;
- здатність до нарощування капіталу;
- раціональність використання позичених коштів;
- ефективність діяльності підприємства;
- ступінь ризику втрати інвестованих коштів та можливість погашення зобов'язань перед третіми особами.

До вимог, яким повинна відповідати інформація для прийняття рішень, відносяться:

- своєчасність;
- стосовність проблеми, що вирішується;
- зрозумілість для сприйняття.

Для прийняття управлінських рішень надзвичайно важливе значення має облікова інформація, яка характеризується такими основними аспектами:

1) облік розкриває економічні наслідки раніше прийнятих рішень, які повинні бути вчасно доведені до зацікавлених осіб. Така інформація повинна періодично надаватись у вигляді фінансових звітів, які забезпечують зворотні зв'язки між об'єктом та суб'єктом управління;

2) система обліку – це основне джерело інформації для здійснення належного контролю за зберіганням та ефективним використанням ресурсів, поточною заборгованістю та наявністю коштів, станом майна підприємства;

3) облік є інформаційною підтримкою прийняття рішень та забезпечення базовою інформацією фінансових розрахунків і аналітичної орієнтації щодо можливих чинників і наслідків обраних альтернатив.

Процес прийняття управлінських рішень та інформаційне забезпечення системи управління тісно між собою пов'язані. Управлінське рішення можна розглядати як результат аналізу, прогнозування, оптимізації, економічного обґрунтування та вибору вигідного варіанту з низки альтернатив досягнення конкретної мети в системі управління. Підготовку альтернатив здійснюють фахівці в сфері управлінського обліку. Розкриємо сутність процесу прийняття управлінських рішень. Потреба в прийнятті рішень виникає, коли є декілька різних варіантів, вибір одного із яких забезпечує найкращий результат.

До основних передумов інформаційного забезпечення підтримки управлінських рішень відносяться:

- забезпечення менеджерів якісною та достатньою для прийняття управлінських рішень інформацією;
- правова обґрунтованість рішення;
- забезпечення співставимості альтернатив;
- наявність ефективно функціонуючої системи відповідальності та мотивації;
- забезпечення багатоваріантності рішення;
- структурування проблеми та побудова дерева цілей;
- використання наукових методів аналізу, прогнозування, моделювання для економічного обґрунтування кожного рішення.

До основних етапів прийняття управлінських рішень відносяться:

- виявлення проблеми;
- попереднє формулювання мети та завдань;
- збір і аналіз інформації стосовно вирішуваних завдань;
- визначення вихідних характеристик проблеми з урахуванням існуючих обмежень;
- уточнення та остаточне формулювання мети;
- обґрунтування та розробка формалізованої моделі досліджуваної проблеми;
- розробка варіанта рішення проблеми;
- вибір методу рішення;
- економічне обґрунтування вибраного рішення;
- погодження та остаточне затвердження рішення;
- організація виконання рішення;
- контроль та оцінка виконання рішення.

Для процесу прийняття управлінських рішень та вирішення багатьох інших проблем характерний системний підхід. Прийняте рішення повинно бути

реалізовано та оцінено. Зворотний зв'язок в процесі прийняття рішення забезпечується шляхом передачі інформації керівництву та безпосереднім виконавцям до та після його реалізації.

Для коригування діяльності підприємства та спрямування її в бажаному напрямі необхідна ефективна система контролю. Отже, процес прийняття рішення починається з виникнення проблеми, а закінчується вибором найбільш вигідного варіанта, його реалізацією та оцінкою. Кількість етапів процесу прийняття рішення залежить від характеру, мети та завдань, які необхідно вирішити. На особливостях мети і завдань управлінського обліку порівняно з традиційним обліком вказує також у своїй роботі Голов С. [1]. Кожне рішення приймається на основі відповідної бази даних з урахуванням ризиків. Модель прийняття управлінського рішення зображена на рис. 1.

Прийнятий варіант управлінського рішення повинен відповідати таким вимогам:

- оптимальність;
- наукова обґрунтованість;
- цілеспрямованість;
- кількісна та якісна визначеність;
- правомірність та законність;
- своєчасність;
- системність;
- стимулююча функція.

Часто прийняття рішення відбувається в умовах невизначеності. Тому розрізняють добре-, слабо- та неструктуровані системи залежно від складу елементів та вирішуваних завдань (рис. 2).

Так, фінансовий облік ґрунтується на кількісних елементах (вартісних показниках) та характеризує фактичну діяльність підприємства. Тому завдання, що вирішуються в системі фінансового обліку, відносяться до добре структурованих.

Особливість завдань, що вирішуються в системі управлінського обліку, полягає в тому, що вони ґрунтуються на кількісних і якісних характеристиках досліджуваних проблем.

Крім того, управлінський облік спрямований у майбутнє, тому прийняття управлінських рішень часто здійснюється на основі приблизних оцінок та виявлених тенденцій. Це свідчить про те, що прийняття рішень в умовах невизначеності завжди суб'єктивне. Завдання, які вирішуються в системі управлінського обліку, відносяться переважно до слабоструктурованих і неструктурованих.



Рис. 1. Модель прийняття управлінських рішень

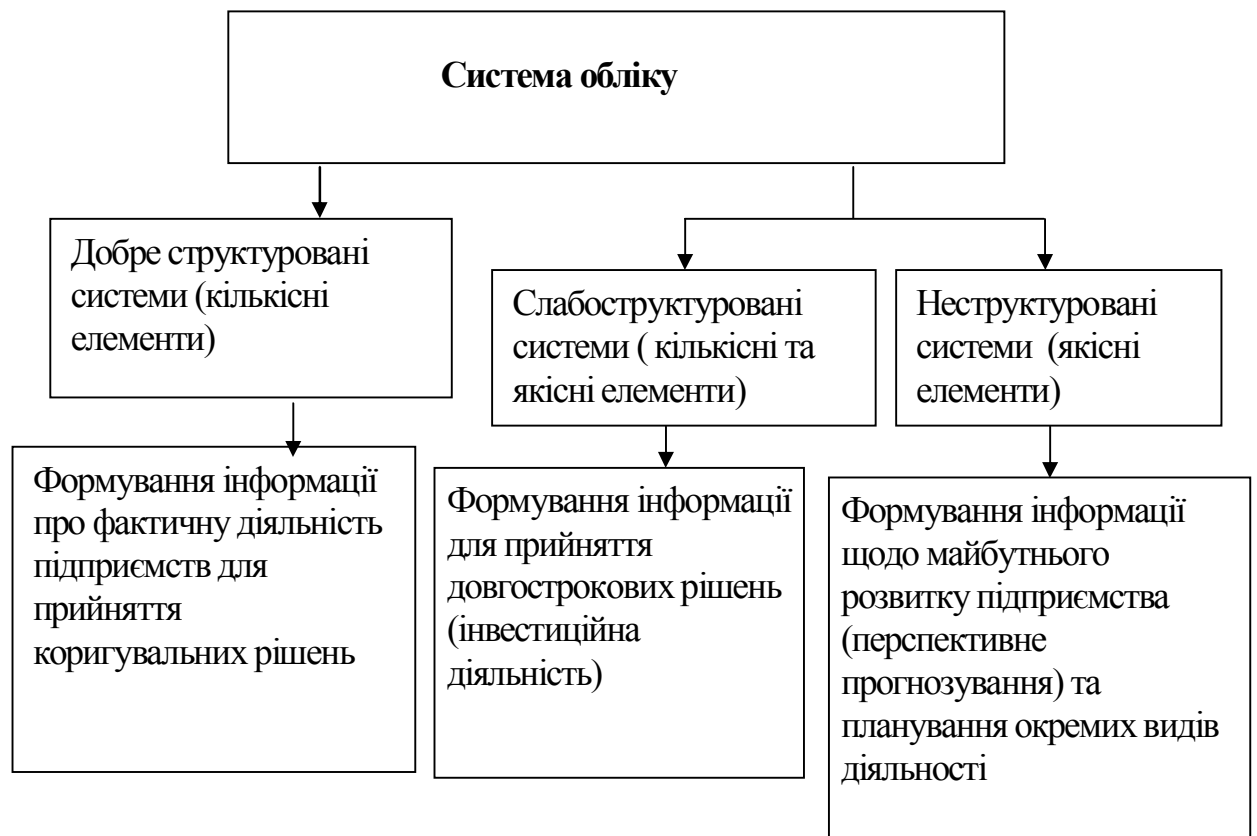


Рис. 2. Завдання, що вирішуються в системі обліку

Дослідження мети, завдань та ролі бухгалтерського обліку в системі управління підприємством дозволили нам дійти наступних висновків:

1. Облік як частина загальної інформаційної системи підприємства, повинен зменшувати невизначеність в процесі управління.
2. Роль бухгалтерського обліку полягає в забезпеченні менеджменту необхідною інформацією, яка сприяє досягненню стратегічних цілей підприємства.
3. Роль управлінського обліку полягає у функціональній корисності для системи управління, а система обліку повинна забезпечувати координацію, взаємодію та узгодженість окремих елементів управління.

Література

1. Голов С.Ф. Гармонізація бухгалтерського обліку: сутність, тенденції та перспективи//Школа професійного бухгалтера.-2008.-№1(85).-С.4-11]
2. Котлячков О.В., Котлячков Н.В. Международный бухгалтерский учет.-№41(191).-2011.-С.31-41]
3. Панков В.В.Базовые принципы и допущения стратегического управленческого учета.-2012.-№7(205).-С.2-7
4. Слободняк І.А. Использование профессионального суждения при формировании информации о финансовых результатах тдля целей управленческой отчетности//Международный бухгалтерский учет.-№7(205).-2012.-С.8-15]
5. Соловьева О.В. Концептуальные основы финансовой отчетности в соответствии с МСФО: последние изменения//Международный бухгалтерский учет.-№40(190).-2011.-С.2-11]

6. Закон України Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

7. Нападовська Л.В. Управлінський облік: суть, значення та рекомендації щодо його використання ав практичній діяльності вітчизняних підприємств//Бухгалтерський облік і аудит.-2005.-№8-9.-С.62.

5.3. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ

У сучасних умовах господарювання великого значення набуває ефективне управління, яке при зростанні впливу факторів зовнішнього середовища та посиленні позицій конкурентів на ринку забезпечує функціонування підприємств у довгостроковому періоді.

Економічні реформи, проведені на державному рівні, а також зміни, що відбуваються в сучасному виробництві, націлюють підприємства на адаптацію до нових ринкових відносин і конкуренції в умовах інтеграції України в ЄС.

Входження вітчизняних підприємств в інтеграційну систему зажадає від них рішення стратегічних завдань, спрямованих на забезпечення стійкого розвитку й «виживання» підприємства в умовах жорсткої конкуренції.

Вдосконалення стилю методів і прийомів управління підприємством, швидке і адекватне реагування на зміну кон'юнктури ринку, розвиток нових напрямів і інструментів в роботі підприємств дає можливість уникнути банкрутства.

Сучасні підприємства повинні впроваджувати комплексну систему управління підприємством, що включає в себе управлінський облік, облік і аналіз витрат з метою контролю всіх статей витрат, всіх підрозділів і всіх складових виробленої продукції або наданих послуг. Облікова інформація повинна забезпечувати досягнення поставлених цілей і завдань, які використовуються на різних рівнях управління підприємством.

При цьому важливим є те, що останнім часом у системах керування підприємств широко поширені й використовуються інструменти контролінгу.

Система контролінгу – це принципово нова концепція інформації і управління, яку можна визначити як обліково–аналітичну систему, що реалізує синтез елементів обліку, аналізу, контролю, планування, забезпечує як оперативне, так і стратегічне управління процесами досягнення цілей

Як самостійний науковий напрямок і різновид економічної системи контролінг з'явився в другій половині 20 століття в США, після чого почав активно впроваджуватися в систему керування підприємством у розвинених країнах Європи.

Контролінг є складним і багатогранним поняттям. Він спрямований на усунення «вузьких місць» у діяльності компанії, орієнтований на перспективу й досягнення конкретних результатів. На сьогоднішній день більшість великих і середніх закордонних компаній успішно застосовують систему контролінга, а останнім часом така практика застосовується й у більше дрібних фірмах. Це

обумовлено тим, що контролінг виступає як ефективний інструмент ведення конкурентної боротьби.

Контролінг є сучасною методологією координації управлінської діяльності підприємства. Це, насамперед, управлінська концепція, яка охоплює всі сфери діяльності підприємства: фінанси й облік, менеджмент і маркетинг і дозволяє підвищити якісний рівень управління підприємством, допомагаючи систематизувати і поліпшувати роботу різних підрозділів і служб підприємства для досягнення оперативних і стратегічних цілей.

Контролінг, координуючи та інтегруючи функції і підсистеми управління, є своєрідним механізмом саморегулювання в організації, що забезпечує зворотній зв'язок у контурі управління.

Поставлена на достатньому рівні система контролінгу допомагає своєчасно та правильно оцінювати становище, що склалося на підприємстві, швидко реагувати на сформовані фактори зовнішнього середовища. Це дає можливість здійснювати планування дій і прогнозування основних показників діяльності підприємства, що підвищує ефективність його роботи і використання цієї сучасної методики на підприємствах незалежно від форми власності дозволить досягти стабільного стану на ринку та ефективно управляти фінансовими ресурсами підприємства.

Впровадження контролінгу на підприємстві та ефективне використання рішень прийнятих за його допомогою у всіх підрозділах підприємства на даному етапі розвитку економіки є досить актуальною проблемою. Контролінг забезпечує необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень шляхом інтеграції процесів збору, обробки, підготовки, аналізу та інтерпретації інформації; надає інформацію для керування трудовими і фінансовими ресурсами; забезпечує виживання підприємства на рівнях стратегічного і аналітичного управління.

Контролінг – це система орієнтована на майбутній розвиток підприємства. Його завданням є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку і вартості капіталу при мінімізації ризику та збереженні ліквідності й платоспроможності підприємства [1]. Він є базою управління і ґрунтується на економічній системі, систематичності управління і автоматизованому порядку управління. За відсутності хоч би однієї складової, система управління не є контролінгом.

Теоретичні та методичні аспекти контролінгу досліджуються в роботах вітчизняних вчених О.Головіної, Г.Мізерної, С.Петренко, М.Пушкар, В.Савчук, Л. Сухаревої, О.Терещенко, Г. Шепітко, та зарубіжних науковців С.Бокова, С.Виноградова, І.Гусева, А.Дайле, В.Данилочкіної, А.Кармінського, Е.Майера, Р.Мана, М.Павленкової, Д. Шнайдера, С.Юсупової.

Концепція контролінгу є базою, навколо якої повинні бути об'єднані основні елементи організації й управління діяльністю підприємства. Контролінг, як ідеологія управління, з одного боку позиціонує себе, як принципово новий, універсальний засіб вирішення завдань підприємства, а з іншого, фактично, не містить нових знань про економіку підприємства, інтегруючи в собі досить відомі принципи управління підприємством.

Аналізуючи точки зору вчених на концепцію та сутність поняття «контролінг», можна простежити, що, незважаючи на те, що не існує однозначного визначення цього поняття, практично жоден з авторів не заперечує, що контролінг є системою ефективного управління підприємством з метою забезпечення його стабільного і результативного існування на ринку.

Так, С.Л.Виноградов виділяє два етапи становлення концепції контролінгу: від контролінгу, тотожного обліку витрат, до контролінгу як системи управління прибутком. Н.Г.Данилочкина [2] виділяє три концепції контролінгу, використовуючи як критерій орієнтацію концепції на:

- систему обліку;
- управлінську інформаційну систему;
- систему управління.

У рамках кожного підходу контролінг трактується по-різному, і більш пізні підходи, як правило, розвивають попередні, акцентуючи увагу на різних аспектах. Однак внаслідок того, що на сьогоднішній день одночасно доступні літературні джерела, видані в різний час, що відображають всі перераховані концепції, створюється враження понятійного хаосу і відсутності цілісного уявлення про систему контролінгу. У цьому криється причина того, що керівники по-різному її трактують і мають на увазі все, що завгодно. Найчастіше виникає помилкова асоціація з безупинно здійснюваним контролем. Не варто забувати, що в перекладі з англійського control – це управління, а не контроль. Крім того, поняття «контроль» тісно взаємозалежне з подіями, які вже відбулися, а «контролінг» завжди орієнтований на майбутні події.

Проведений теоретичний аналіз показує, що контролінг ґрунтується на трьох компонентах: економічній системі, управлінні, інформаційній системі. Наявність трьох складових підтверджується історичними етапами розвитку контролінгу, протягом яких змінювались пріоритети і орієнтації концепції. У таблиці 1 представлені три концептуальних підходи до контролінгу, орієнтованих на бухгалтерський облік, інформацію і управління.

Про концепції з орієнтацією на облік можна говорити в тих випадках, коли переслідуються інформаційні цілі, які можуть бути

реалізовані, в першу чергу, за допомогою даних бухгалтерського обліку. Увага при цьому концентрується на результативних показниках у вартісному вираженні. Цей підхід може бути охарактеризовано як орієнтований на прибуток або обмежено орієнтований на інформацію, оскільки ґрунтується він тільки на даних бухгалтерського обліку.

Ця монетарність переносить систему контролінгу переважно на оперативний рівень. Прихильник цього обмеженого грошовими показниками підходу Д. Шнайдер пропонує навіть обмежити контролінг допоміжними контрольними і координаційними завданнями на базі даних бухгалтерського обліку (розробка і координація окремих планів, внутрішньовиробничий облік і контроль). Контролінг, спрямований на облік, має облікову спрямованість, що документує. Акценти лежать у зведенні даних, складанні звітів. Функції контролера є реєстраторськими, спрямованими на складання звітності за фактичними величинами [3].

Основні концептуальні підходи до контролінгу

Орієнтація концепції	Сутність контролінгу в рамках даної концепції
На систему обліку (1930 – 1960рр.)	Переорієнтація системи обліку з минулого в майбутнє, створення на базі облікових даних інформаційної системи підтримки управлінських рішень, пов'язаних із плануванням і контролем діяльності підприємства.
На управлінську інформаційну систему (1970 – 1980 рр.)	Створення загальної інформаційної системи управління. Розробка концепції єдиної інформаційної системи, її впровадження, координація, функціонування, оптимізація інформаційних потоків.
На систему управління (з 1990 р.): • Координація планування і контролю • Координація управлінської системи в цілому	Рішення специфічних завдань планування і контролю діяльності структурних підрозділів підприємства. Координація діяльності всієї системи управління підприємством

Дана концепція не дозволяє повною мірою реалізувати потенціал контролінгу, оскільки обмежує сферу його діяльності тільки рамками системи обліку. Ця концепція переважала на початковому етапі розвитку контролінгу у світовій науковій практиці, і з погляду історичного підходу вона може бути корисна при впровадженні контролінгу в діяльність вітчизняних підприємств. Досвід розвитку контролінгу в Україні свідчить про його традиційну орієнтованість на бухгалтерський облік, про що говорить і той факт, що більшість вітчизняних авторів з питань контролінгу є визнаними фахівцями саме в сфері бухгалтерського обліку.

Бухгалтерський управлінський облік виступає центральним джерелом інформації для потреб контролінгу, а саме для досліджень, складання планів, оцінки економічної ситуації на підприємстві.

Оскільки система контролінгу базується на збиранні інформації та спирається на систему інформаційних потоків підприємства, то їй необхідно будувати свою систему збору інформації на основі налагодженої роботи інших інформаційних підрозділів. Створення та організація системи контролінгу на певному підприємстві повинна розглядатись через призму функціонування системи обліку, оскільки саме в цій системі створюється основна інформація,

яка використовується контролінгом. Отже, більшу частину інформації, яка безпосередньо необхідна для прийняття оперативних та стратегічних рішень, надає система бухгалтерського управлінського обліку.

Дійсно, бухгалтерський управлінський облік в сучасних ринкових відносинах нерозривно пов'язаний з інформаційним забезпеченням служби контролінгу та керівника підприємства в процесі прийняття управлінських рішень. Вирішення поточних і перспективних (стратегічних) завдань стає можливим тільки при регулярному надходженні повної та достовірної інформації про фінансовий стан та результати господарської діяльності підприємства. Взаємозв'язок контролінгу з бухгалтерським управлінським обліком проявляється, в першу чергу, в тому, що саме на стадії проектування системи контролінгу слід враховувати зацікавленість користувачів звітності в різних розрізах управлінської інформації. Відповідно, вагома частина інформаційних потреб користувачів управлінською інформацією задовольняється даними, які отримані саме в системі бухгалтерського управлінського обліку.

Отже, щоб організувати систему облікового забезпечення контролінгу на підприємстві необхідно визначити яка інформація, як часто та в якому вигляді буде необхідна [4].

Для забезпечення вимог відділу контролінгу інформація бухгалтерського управлінського обліку повинна відповідати наступним критеріям:

- достатність та цінність (повнота охоплення кількісного та якісного опису для розуміння та прийняття рішень; цінність інформації залежить від завдань, які вирішуються за її допомогою);
- істинність та достовірність (доведена, обґрунтована, не повинна викривляти справжній стан справ та бути надійною, визначається джерелом отримання, якістю технічних засобів виміру та контролю, технології отримання, обробки та збереження управлінської інформації);
- своєчасність отримання інформації (управлінська інформація, в тому числі, інформація про відхилення, повинна бути надана особам, уповноваженим приймати рішення в максимально короткі строки; якщо на вимогу інформація подається не своєчасно, то втрачається її суть; крім того, ускладнюються небажані наслідки різного роду відхилень).

Питання, що стосуються, строків подання інформації та його вигляду повинні вирішуватись за допомогою організації бухгалтерського управлінського обліку, яка має бути раціональною та за якої облік може найбільш успішно виконувати поставлені перед ним завдання при найменших витратах часу і засобів праці. Для побудови відповідної організаційної структури облікового забезпечення в системі контролінгу необхідно, в першу чергу, визначити вимоги, які ставляться перед організацією обліку:

- організаційна структура апарату бухгалтерського управлінського обліку, яка враховує організаційну структуру підприємства, відокремлених підрозділів підприємства, розміри підприємства, масштаби, специфіку його діяльності та особливості застосування техніки і технології, організації виробництва;

- організація регламентації бухгалтерського управлінського обліку, яка буде передбачати розробку та закріплення посадових інструкцій, порядок та встановлення облікових взаємовідносин кола працівників бухгалтерії з іншими підрозділами підприємства відділу контролінгу, при організації внутрішньої регламентації необхідне врахування законодавчих і нормативних актів щодо здійснення підприємницької діяльності, обліку та звітності;

- організація документування бухгалтерського управлінського обліку, що стосується визначення відповідних первинних документів чи інших носіїв інформації, де відображаються дані які необхідні для потреб бухгалтерського управлінського обліку, визначення порядку руху документів (носіїв інформації) від моменту їх виникнення до складання звітності, а також визначення характеру й обсягу інформації, яка необхідна для обґрунтування оперативних, тактичних і стратегічних рішень;

- організація роботи в центрах відповідальності для розробки набору показників, які будуть характеризувати ефективність його діяльності, а також основи збору, обробки і зберігання отриманої інформації, які повинні відображатись у відповідно розробленій формі управлінської звітності і будуть враховувати дані центрів відповідальності;

- визначення методу щодо здійснення обліку витрат;

- визначення показників якості інформації бухгалтерського управлінського обліку, яка представлена бухгалтерським управлінським обліком для потреб контролінгу;

- визначення “контрольних показників” для оцінки різних аспектів сегментів бізнесу для передбачення ризику виникнення небажаних результатів [4]

Реалізація бухгалтерського управлінського обліку слугує основою для вирішення конкретних завдань, які стоять перед системою контролінгу: оперативний збір інформації в рамках діючої на підприємстві інформаційної системи, аналіз та контроль стану діяльності підприємства та співставлення з плановими показниками; надання опрацьованої інформації з метою прийняття управлінських рішень як оперативних, так і стратегічних; планування діяльності підприємства.

Важливим при впровадженні та реалізації системи контролінгу є визначення конкретних вимог, які будуть висуватись до її складових елементів. В першу чергу, необхідно визначити, яка саме звітність буде складатись; наступний крок повинен стосуватись даних, які відображатимуться у звітності, щодо задоволення потреб контроллера; наступний крок стосується питання, яким чином буде оброблятися інформація та здійснюватись контроль за отриманими даними.

Вимоги відділу контролінгу на підприємстві повинні враховуватись при побудові організаційної структури, яка має бути раціональною та відповідати умовам господарської діяльності і розмірам підприємства. Саме належна організація бухгалтерського обліку супроводжує процес створення підприємства та забезпечує його підготовку до ефективної діяльності. У широкому розумінні, організація бухгалтерського обліку є упорядкуванням всіх

елементів системи бухгалтерського обліку, налагодженням і удосконаленням його процесу.

Врахування вимог щодо організації бухгалтерського управлінського обліку є однією з найважливіших умов успішного впровадження та функціонування системи контролінгу та управління підприємством в сучасних умовах господарювання.

Отже, контролінг відіграє дуже важливу роль в системі управління підприємством, будучи одним із найсучасніших і ефективних систем керування підприємством, є відособленою системою, економічна сутність якої полягає в динамічному процесі перетворення та інтеграції існуючих методів обліку, аналізу, планування, контролю і координації в єдину систему отримання, оброблення інформації для прийняття на її основі управлінських рішень, а точніше в систему управління підприємством, орієнтовану на досягнення всіх завдань, що постають перед підприємством.

Література

1. Верхоглядова Н.І. Контролінг у системі управління підприємством [Текст]/ Н.І. Верхоглядова, В.П. Шило, С.Б.Львіна// Держава та регіони. – 2008 – №5 – С. 16-21.
2. Данилочкіна Н.Г. Контролінг на підприємствах авіастроительного производства. - Самара, 2000.- 206 с.
3. Schneider D. Betriebswirtschaftslehre. Band 2: Rechnungswesen. - Muenchen, Wren 1994 (2, Aufl., 1997)
4. Денчук П.Н. Напрями формування інформації в підсистемах контролінгу та управлінського обліку [Текст] / П.Н.Денчук, В.М.Рожелюк // Проблеми економіки України: Збірник наукових праць / Відповідальний за випуск проф. М.С. Пушкар. – Тернопіль, 2006. – випуск II – С. 31 – 33

5.4. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ

Для прийняття ефективних управлінських рішень необхідна достовірна інформація про результати діяльності, сформована з урахуванням специфіки господарювання підприємств та їх організаційної структури.

Насамперед це стосується об'єктивної інформації щодо витрат та доходів, як визначальних складових фінансових результатів. Практичне значення показника доходу полягає в тому, що він характеризує загальну суму коштів, яка поступає підприємству за певний період і, за вирахуванням податків, може бути використана на споживання та інвестування.

У процесі реформування системи бухгалтерського обліку в Україні зазнали істотних змін методологічні засади формування, обліку й відображення у звітності доходів з орієнтацією на концептуальні основи і принципи визнання. Проте, це не забезпечило створення цілісної системи формування доходів, відображення їх у фінансовій та податковій звітності. Незважаючи на те, що принципи, організація й методика обліку, порядок

формування облікової політики підприємств України відповідають міжнародним стандартам, все ж існує ряд невідповідностей в окремих концептуальних підходах щодо їх визнання. Саме тому є важливою необхідність дослідження й формування методологічних підходів щодо визначення доходів в системі бухгалтерського обліку.

Єдиного визначення поняття “дохід” у сучасній літературі не існує. Деякі економісти вважають, що розгляд зародження поняття “дохід” слід розпочати з класиків, оскільки попередні представники історії економічної науки (схоласти, меркантилісти, фізіократи та ін.) не створили щодо цього поняття цілісної системи поглядів. Одну з перших спроб обчислити національний дохід зробив Франсуа Кене в “Економічній таблиці”, опублікованій у 1758 р. У цій праці Ф. Кене зосередив аналіз на сфері виробництва, шукаючи в ній джерело добробуту нації. Ф. Кене стверджував: “могутність держави становлять люди: завдяки їх потребам зростають багатства; чим більше народи виробляють необхідної продукції і чим більше вони її споживають, тим багатшими вони стають”. На думку Кене, лише землеробська праця здатна створити “чистий продукт” – “багатство, яке формує дохід нації і є продуктом, який залишається після сплати усіх видатків з доходу, що отримується із земельних володінь”. Отже, Кене вперше намагався збагнути економічну природу доходу [1].

Вперше класичне визначення цієї категорії ввів Дж. Р. Гікс, оскільки вчений детально спробував проаналізувати суть доходу на мікрорівні.

У 1939 р. світ побачила праця Джона Річарда Гікса “Вартість і капітал”, в якій автор дає декілька визначень доходу. Перше визначення: “Дохід – це максимальна кількість засобів, які можна витратити протягом деякого періоду часу за умови, що відповідно до наявних очікувань капітальна вартість (у грошовому виразі) майбутніх надходжень залишиться попередньою”. Друге визначення Дж. Р. Гікс формулює так: “Дохід – це максимальна кількість засобів, які індивід може витратити протягом даного тижня і які він очікує витратити протягом кожного наступного тижня” [2].

В умовах ринкової конкуренції основною метою діяльності будь-якої підприємницької структури є одержання найбільшого прибутку, що безпосередньо залежить від величини одержуваних доходів. Таким чином, доходи підприємств незалежно від галузі діяльності, форми власності та інших факторів набувають особливо важливого, ключового значення. Особливо це стосується теперішнього нестабільного часу.

Підприємства з метою оптимізації оподаткування не визнають доходи та прибутки і виводять кошти в офшорні зони. Так обсяг інвестицій з України в економіку країн ЄС у 2011 році складав 94,5% загального обсягу інвестицій із країни. Про це свідчать дані Державної служби статистики [3]. Найбільші обсяги інвестицій на кінець 2011 року спрямоване з України на Кіпр – \$6342,1 млн. (97,3% загального обсягу інвестицій у країни ЄС). Друге і третє місця по обсягах інвестицій займають Латвія і Польща, в економіку яких з України надійшло відповідно \$80,4 млн. і \$48,2 млн. Ці інвестиції є результатом використання транзакцій, які здійснюються тільки щоб уникнути оподаткування прибутку. З іншого боку, обсяг прямих інвестицій в економіку

України з країн ЄС на 31 грудня 2011 рік склав \$39,4 млрд., що складає 79,8% загального обсягу інвестицій в Україну (на 1 січня 2011 року – \$35,4 млрд., 78,9%). Таким чином, потім кошти повертаються в Україну, що є позитивним. Однак негативним є те що страждають державні структури так як не наповнюється бюджет і країна має низкий рівень життя.

Відповідно до діючого законодавства дохід – це збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшенні обов'язків, котрі призводять до росту власного капіталу (за винятком росту капіталу за рахунок внесків власників). У бухгалтерському обліку методологічною основою формування інформації про доходи нині є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 “Дохід” [4].

Бухгалтерський підхід до поняття “дохід підприємства” переважно базується на терміні “економічна вигода”. Такий зміст цієї категорії визначено в Міжнародному стандарті фінансової звітності 18 “Дохід” : “Дохід – це валове надходження економічних вигод протягом певного періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків засновників капіталу”[5].

Проте визначення доходу в національному стандарті бухгалтерського обліку як збільшення економічних вигод у формі “надходження активів або зменшення зобов'язань ” піддається критиці науковців як не зовсім коректне. Очевидно слід погодитися із зауваженням, що не кожне збільшення активів та зменшення зобов'язань характеризує момент отримання доходу. Про отримання доходу свідчить оплата рахунку, пред'явленого підприємством покупцеві його продукції (товарів, робіт, послуг). Стосовно зобов'язань підприємства, то при їх безпосередньому погашенні ніякого зростання капіталу насправді не відбувається. До зростання капіталу призводить не погашення зобов'язань, а відмова кредитора від своїх прав, тобто тоді, коли активи отримані підприємством на безоплатній основі.

Критерії визнання доходу, застосовуються окремо до кожної операції. Проте ці критерії необхідно застосовувати до окремих елементів однієї операції або до двох чи більше операцій одночасно, якщо це впливає із суті такої господарської операції.

Дохід відображається в бухгалтерському обліку в сумі справедливої вартості активів, що отримані або підлягають отриманню. У разі відстрочення платежу, внаслідок чого виникає різниця між справедливою вартістю та номінальною сумою грошових коштів або їх еквівалентів, що підлягають отриманню за продукцію (товари, роботи, послуги та інші активи), така різниця визнається доходом у вигляді відсотків.

Охарактеризувавши “дохід” як економічну категорію, МСФЗ визначає критерій включення доходу у фінансову звітність. Факт включення доходів у фінансову звітність називається “визнанням доходу”. Необхідність перевірки критерію визнання доходу обумовлена невизначеністю збільшення економічних вигод в конкретній ситуації. Критерій визнання доходу за МСФЗ полягає в тому, що дохід визнається у звіті про прибутки та збитки, якщо

виникає збільшення майбутніх економічних вигод, пов'язаних із збільшенням активів або зменшенням зобов'язань, які можуть бути достовірно оцінити.

Питанням обліку доходів підприємства приділяли достатньо уваги як вітчизняні, так і зарубіжні вчені-обліковці, а також практики. Проте ці питання настільки широкі, що були й залишаються актуальними для багатьох наукових пошуків. Питання, пов'язані з проблемами обліку доходів підприємства та перспективами їх вирішення в Україні, знайшли певне відображення у роботах

Гавришків І.Р., Перепелиця О.В., Дерій В.А., Лежненко Л.І. [6, 7, 8, 9]. У цих публікаціях висвітлено економічні категорії доходів, проблемні аспекти класифікації доходів підприємств та ін.

Метою дослідження є вирішення найбільш гострих проблемних питань, що стосуються трактування визначення доходу, використання принципу нарахування та визнання доходу в обліку поточних та довгострокових активів, створення цілісної системи формування доходів, відображення їх у фінансовій та податковій звітності.

В сучасних умовах у вітчизняній практиці існує чимало проблем та протиріч при визначенні доходів з впровадженням міжнародних стандартів фінансової звітності. Так, в бухгалтерському обліку для визнання доходів використовується метод нарахування, згідно якому дохід виникає при відвантаженні продукції незалежно від дати надходження коштів. Але не для всіх випадків обліку він підходить як найкраще. Характерним явищем в бухгалтерському обліку доходів є накопичення доходів не грошового характеру.

Проблемою обліку доходів підприємства в Україні, є також проблема повноти та своєчасності їх відображення у системі обліку. Ця проблема досить багатопланова, надзвичайно складна й стосується всього нашого суспільного ладу, особливо системи влади, системи оподаткування й тіньового сегмента економіки. Нині переважна більшість вітчизняних підприємств відображує власні доходи неповністю.

Використання оффшорів є сьогодні найбільш популярною схемою для приховання доходів підприємства. Дана схема входить у поняття податкового планування і основною її метою є зменшення доходу підприємств (для зниження податків) і утримання грошової маси в оффшорній компанії, що знаходиться в країні з низьким або взагалі нульовим оподаткуванням.

Сучасні теорія та практика обліку доходів потребують дослідження питання методів оцінювання й підходів до моменту виникнення доходів. Облік доходів регулюється нормативно-правовими актами бухгалтерського та податкового обліку, які по-різному тлумачать цю категорію, а тому в практичній діяльності бухгалтерських служб підприємств часто виникають проблеми стосовно їх визначення, класифікації та відображення на бухгалтерських рахунках. Крім того, різна їх класифікація створює додаткові труднощі при формуванні інформації в податковій звітності та унеможливорює їх порівняння з метою аналізу постійних і тимчасових різниць. Новий Податковий кодекс не зміг повністю приблизити бухгалтерський та податковий облік доходів [10].

На основі комплексного аналізу проблемних питань в обліку доходів можливо виробити рекомендації щодо удосконалення існуючої методологічної бази.

Так, при використанні методу нарахування дохід від реалізації продукції визнається в момент відвантаження продукції, тобто доходи в бухгалтерському обліку повинні відображатися одночасно з виникненням дебіторської заборгованості. Виходячи з цього в обліку часто виникають доходи негрошового характеру. Цю проблему певною мірою можна вирішити використавши такі методи визнання доходів: метод продаж у розстрочку, метод відшкодування витрат виробництва.

Метод продажу у розстрочку і метод відшкодування витрат виробництва роблять акцент на отриманні грошових коштів, а не на продаж. Цей метод визнає прибуток у тому періоді, коли надходять кошти, а не на тому періоді, коли має місце реалізація. Згідно методу відшкодування витрат виробництва, прибуток не визнається до тих пір, поки сума платежів, які зробив покупець, не перевищить собівартість проданого товару.

Існує також проблемне питання пов'язане з обліком безоплатно отриманих активів. У податковій базі безкоштовно одержані основні засоби за повною їх вартістю відносяться до доходу і на цю ж суму нараховується податок на прибуток. При цьому виникає постійна різниця [10].

В даному випадку формується дохід, який не є бухгалтерським прибутком звітного періоду, але враховується при розрахунку оподаткованого прибутку в поточному звітному.

У бухгалтерському обліку у розмірі зносу основних засобів формуються витрати. На цю ж суму зносу відображаються доходи за дебетом рахунку 424 “Безоплатно отримані необоротні активи” та кредитом рахунку 745 “Дохід від безоплатно одержаних активів”. Але такий запис не є коректним, оскільки дохід пов'язаний із збільшенням активів або зменшенням зобов'язань, а в даному випадку рахунок доходів кореспондує з рахунком капіталу.

Бухгалтерські проводки показують, що витрати дорівнюють доходам, а отже фінансовий результат рівний нулю. Але справжній фінансовий результат виникає при реалізації продукції, яка виробляється за допомогою цих основних засобів. Саме на даному етапі операційного циклу показується економічна вигода від застосування одержаних основних засобів у вигляді доходу від реалізації продукції та відбиваються втілені в нарахуванні амортизації витрати від безоплатно одержаних активів. Одночасно ці доходи і витрати виявлятимуться в податковій базі удруге.

На підприємствах, що отримують державну допомогу, проблемним є розуміння випадків коли цільове фінансування потрібно визнавати доходом а коли капіталом. Для урегулювання цього питання впроваджено Міжнародний стандарт фінансової звітності 20 “Облік державних грантів та розкриття інформації про державну допомогу”[5].

Можна надати наступні аргументи що до визнання цільового фінансування доходом:

а) оскільки державні гранти є надходженнями з джерела, іншого, ніж акціонери, їх не слід кредитувати безпосередньо у власному капіталі, а слід визнавати як дохід у відповідних періодах;

б) державні гранти рідко є безкоштовними. Суб'єкт господарювання одержує їх через виконання умов їх надання та виконання передбачених зобов'язань. Тому їх слід визнавати як дохід та узгоджувати з відповідними витратами, для компенсування яких вони призначалися;

в) оскільки податки на прибутки та інші податки вираховуються з прибутку, логічним є відображення державних грантів, які є продовженням фіскальної політики, у звіті про прибутки та збитки.

Дохід від цільового фінансування визнається тільки в сумі витрат, пов'язаних із цим фінансуванням, при чому в тих періодах, коли такі витрати виникли. Цільове фінансування не визнається доходом доти, доки не буде підтвердження того, що воно буде отримане. Отримане цільове фінансування визнається доходом протягом тих періодів, в яких було здійснено витрати, пов'язані з виконанням умов цільового фінансування. Цільове фінансування, отримане як компенсація витрат, які вже понесло підприємство, чи в цілях негайної фінансової підтримки підприємства без майбутніх, пов'язаних з цим витрат, визнається доходом того періоду, в якому виникла дебіторська заборгованість, пов'язана з цим фінансуванням.

Не дивлячись на те що в стандарті передбачені випадки віднесення цільового фінансування на дохід, ці операції є не правомірними. По суті цільове фінансування – це не дохід, оскільки підприємство отримує кошти на покриття збитків, а не заробляє.

Виходячи з цього доцільно цільове фінансування відносити на формування власного капіталу. Запропоновано ввести в облік рахунок 4251 “Використані кошти цільового фінансування на покриття збитків підприємства”. Тоді в обліку слід робити запис:

Дебет рахунку 31 “Рахунки в банках”

Кредит рахунку 48 “Цільове фінансування і цільові надходження”;

Дебет рахунку 48 “Цільове фінансування і цільові надходження”

Кредит рахунку 4251 “Використані кошти цільового фінансування на покриття збитків підприємства”.

Відображення доходів в операціях з фінансовими інвестиціями теж потребують детального розгляду. При використанні методу участі в капіталі та дооцінці виникає дохід не грошового характеру. Відомо, що для обліку цих операцій в національній практиці використовують рахунки: 72 “Дохід від участі в капіталі”, 73 “Інші фінансові доходи”, 74 “Інші доходи”, це пов'язано з різними видами фінансових інвестицій.

Фінансові інвестиції (крім інвестицій, що утримуються підприємством до їх погашення або обліковуються за методом участі в капіталі) на дату балансу відображаються за справедливою вартістю. Сума збільшення балансової вартості фінансових інвестицій на дату балансу (крім інвестицій, що обліковуються за методом участі в капіталі) відображається у складі інших доходів, при цьому робиться запис дебет рахунків 14 “Довгострокові фінансові

інвестиції” або 35 “Поточні фінансові інвестиції” та кредит рахунку 746 “Інші доходи від звичайної діяльності” [11].

Фінансові інвестиції в асоційовані і дочірні підприємства та в спільну діяльність зі створенням юридичної особи (спільного підприємства) на дату балансу відображаються за вартістю, що визначена за методом участі в капіталі. Відповідно до цього методу – балансова вартість фінансових інвестицій відповідно то збільшується, зменшується на суму збільшення або зменшення частки інвестора у власному капіталі об’єкта інвестування. Тобто балансова вартість збільшується на суму, яка є часткою інвестора в чистому прибутку об’єкта інвестування за звітний період, з включенням цієї суми в склад доходів звітного періоду. В обліку при цьому робиться запис за дебетом рахунку 14 “Довгострокові фінансові інвестиції” та кредитом рахунку 72 “Дохід від участі в капіталі” [11].

Що стосується міжнародної практики, в обліку виділяють відповідні фінансові інструменти: інструмент, який оцінюють за справедливою вартістю через прибуток або збиток; інструмент що утримуються до його погашення та інвестиції в асоційовані компанії. Виділяють також: фінансові інструменти для продажу та займи і дебіторську заборгованість.

Існує проблема накопичення не грошового доходу при дооцінці фінансових інвестицій та використанні методу участі в капіталі. При дооцінці фінансових інвестицій в обліку робиться запис:

Дебет рахунку 141 “Інвестиції пов’язаним сторонам за методом участі в капіталі”

Кредит рахунку 746 “Інші доходи від звичайної діяльності”.

При використанні методу участі в капіталі:

Дебет рахунку 143 “Інвестиції непов’язаним сторонам”

Кредит рахунку 72 “Дохід від участі в капіталі”.

Ці інвестиції можуть мати довгостроковий характер, тому доцільно віднести фінансові інвестиції до іншого додаткового капіталу. Наприклад ввести в облік рахунки 427 “Дооцінка довгострокових фінансових інвестицій за методом участі в капіталі”, 428 “Дооцінка довгострокових фінансових інвестицій за справедливою вартістю”. Тобто в обліку робити проведення за дебетом рахунку 141 “Інвестиції пов’язаним сторонам за методом участі в капіталі” та кредитом рахунку 427 “Дооцінка довгострокових фінансових інвестицій за методом участі в капіталі”; за дебетом рахунку 143 “Інвестиції непов’язаним сторонам” та кредитом рахунку 428 “Дооцінка довгострокових фінансових інвестицій за справедливою вартістю”

Відображення доходів від операцій з інвестиційною нерухомістю трактується також не однозначно. Інвестиційна нерухомість – це власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будови, споруди, як розташовані на землі, і які існують з метою отримання орендних платежів і/або збільшення власного капіталу [12].

Первинна оцінка інвестиційної власності проводиться за собівартістю її придбання або будівництва, не виключаючи і будівництва господарським способом.

Підприємство на дату балансу відображає у фінансовій звітності інвестиційну нерухомість за справедливою вартістю, якщо її можна достовірно визначити, або за первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації з урахуванням втрат від зменшення корисності та вигід від її відновлення.

Оцінка інвестиційної нерухомості за справедливою вартістю ґрунтується на цінах активного ринку в тій самій місцевості, в подібному стані, за подібних умов договорів оренди або інших контрактів на дату балансу та не враховує майбутніх витрат на поліпшення нерухомості і відповідні майбутні вигоди у зв'язку з майбутніми витратами на поліпшення об'єктів інвестиційної нерухомості.

Сума переоцінки інвестиційної нерухомості, яку обліковують за справедливою вартістю на дату балансу відображається у складі іншого операційного доходу або інших витрат операційної діяльності відповідно [12]. Такий підхід не є досконалим, оскільки згідно Інструкції про застосування Плану рахунків дооцінку та уцінку необоротних активів слід відображувати у складі інших доходів і витрат. Результатом такої непослідовності є відображення сум переоцінки одних необоротних активів у складі інших доходів або інших витрат, а окремих необоротних активів – у складі інших операційних доходів або витрат.

Запропоновано ввести в облік додаткові субрахунки: 747 “Дохід від дооцінки інвестиційної нерухомості” та 977 “Збитки від уцінки інвестиційної нерухомості”. Використання даних рахунків в обліку дозволить уникнути протиріч.

Таким чином, комплексний аналіз проблемних питань та проведене дослідження бухгалтерського обліку доходів дозволили виробити нові концептуальні підходи щодо удосконалення існуючої методологічної бази на основі якої складається фінансова та податкова звітність підприємств.

Література

1. Агапова И.И. История экономической мысли. – М: Эксмо, 2002. – 206 с.
2. Хикс Д.Р. Стоимость и капитал. – М: Прогресс, 1987. – 487 с.
3. Из України на Кіпр виведені інвестиції - Держкомстат // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://biz.liga.net/ekonomika/all/novosti/2155704-iz-ukrainy-na-kipr-vyvedeno-6-34-mlrd-dollarov-gosstat.htm>
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 “Дохід” // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0860-99>
5. Международные стандарты финансовой отчетности. (перевод с англ.) – М.: «Аскери – АССА», 2006. – 1058 с.
6. Гавришків І.Р. Специфікація класифікації доходів.// Економіка і регіон. – 2009. – №1(20). – С.159-160
7. Перепелиця О.В. Класифікаційні аспекти доходів.// Управління розвитком. – 2010. – №12(88) – С.57-63
8. Дерій В.А. Проблеми обліку витрат і доходів підприємства та перспективи їх вирішення в Україні // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – №4. – С.7-11

9. Лежненко Л.І. Облік доходів від реалізації, як основної складової фінансового результату // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. - Вип. 251. – 2009. – С.91-94

10. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>

11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 “Фінансові інвестиції”/[Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu12/>

12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 “Інвестиційна нерухомість”/[Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.nibu.factor.ua/info/instrbuh/psbu32/>

5.5. ЯКІСНА ІНФОРМАЦІЯ ЯК ПРОДУКТ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У ПРАКТИЦІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Процеси забезпечення сталого економічного розвитку підприємства (а саме, управління ризиками, підвищення інвестиційної привабливості, організаційні зміни, енергозбереження) неможливі без якісної, релевантної, об’єктивної облікової інформації (далі по тексті – ОІ) як продукту системи бухгалтерського обліку підприємства.

Корисність якісної інформації при прийнятті обґрунтованих економічних рішень її користувачами очевидна. Проте наявна ціла низка невирішених теоретичних і методологічних проблем в оцінці якості ОІ. На сьогоднішній день не сформовано єдиного системного уявлення про теорії та методології оцінки якості ОІ. Відсутні системні дослідження, присвячені проблемі застосування у вітчизняній обліковій практиці концепції оцінки якості ОІ, не сформульовано принципи побудови системи регулювання та контролю якості ОІ. Недостатньо повно та глибоко досліджена структура системи регулювання якості ОІ, вимагає актуалізації послідовність дій щодо її створення й оцінки ефективності функціонування. Чітка система показників якості ОІ досі не формалізована.

Особливості сталого розвитку підприємств як економічних систем також залишаються недостатньо вивченими. У наукових дослідженнях не знайшли належного відображення сутнісні аспекти процесу сталого економічного розвитку; застосований понятійно-термінологічний апарат є неконвенційним. Недостатньо науково обґрунтовані концепції, принципи, методи управління стійким економічним розвитком промислового підприємства, виявлення його основних факторів і застосування керуючих параметрів, розробка моделей та алгоритмів прийняття управлінських рішень. Відзначається недостатня наукова розробка теоретичних підходів і методичного інструментарію вимірювання та оцінки економічних величин у системі управління стійким економічним розвитком промислового підприємства.

Необхідність комплексного дослідження складної багатофакторної проблеми управління стійким розвитком промислових підприємств як економічних систем обґрунтована Г.Р. Ярулліною [7].

Сутність і структуру ОІ розглядали такі автори як Х. Андерсон, Б. Райан, Д. Фостер, Ч. Хорнгрен, Р. Ентоні, Ф.Ф. Бутинець, К.М. Гаріфулліна, Є.І. Кадочникова, В.Ф. Палій, В.М. Пархоменко, Я.В. Соколов, В.П. Тихомиров та ін.. Проблема розробки та впровадження систем управління якістю присвячували праці Л.О. Левченко, В.Ю. Огвоздін, В.М. Мішин, В.Е. Сицко та ін. Особливу увагу формуванню облікового забезпечення управлінських систем приділяли: О.А. Подолянчук та С.В. Захарчук, Ю.Д. Чацкіс та О.А. Наумчук, Л.В. Усатова та ін.

Проте у своїх роботах ці вчені розглядали сутність ОІ, принципи та структуру її формування, ґрунтуючись на традиційних моделях бухгалтерського обліку, не враховуючи впливу ОІ на сучасні бізнес-процеси підприємств.

Основи теоретичних досліджень в області оцінки якості ОІ сформували зарубіжні вчені: Е. Демінг, Д. Джуран, Дж. Рис, Ф. Тейлор, В. Шухарт та ін. Слід зазначити, що розвиток понятійного апарату теорії якості ОІ докладніше розглянуто саме зарубіжними вченими, серед яких визначальними є роботи Л. Беррі, А. Парасурмана Д. Фостера, Ч. Хорнгрена, та ін. Багато вчених, такі як Ю.М. Андріанов, В.І. Белов, А.Л. Денисова, Ю.А. Мішин [], Д. Колдуел, Б. Нідлз, С. Саката, С.Н. Селетков, А.І. Урінцов, Дж. Харрінгтон, Р. Ентоні та інші у своїх працях приділяли увагу аналізу можливості застосування різних методів оцінки якості ОІ. Комплексне вдосконалення методології оцінки якості ОІ запропоноване Є.С. Соколовою [4].

Сучасний світ переживає складний період радикальних трансформацій, неоднозначних за своїми наслідками, що зачіпають основи економічних систем різного рівня. Це проявляється у зниженні їх системної стійкості і супроводжується кризовими явищами. Загострення протиріч, хаотичність економічної динаміки і наростання хвилі глобальних криз на рубежі тисячоліть обумовлені вичерпанням наявного потенціалу зростання, нездатністю поки знайти адекватні відповіді на виклики нового століття, нової епохи і здійснити перехід до розвитку на якісно новій основі [5].

Складні зміни у світовій економіці безпосередньо впливають на розвиток економіки України. За цих умов пріоритетною стає проблема відродження вітчизняного виробництва, заняття ним гідного місця серед промислово-розвинених країн на основі використання принципово нових форм і методів розвитку і взаємодії факторів виробництва, а також їх практичного втілення в умовах трансформованої економіки.

В умовах трансформації суспільної свідомості змінюється зовнішнє середовище, у якому функціонують групи користувачів обліково-аналітичної інформації, тому уточнюються, змінюються і ускладнюються інституційні запити до системи бухгалтерського обліку. У процесі становлення

інформаційної економіки у суб'єктів господарювання виникають додаткові трансакційні витрати, пов'язані з відбором, фільтрацією, обробкою, інтерпретацією, накопиченням і зберіганням інформації (в т.ч. облікової). При цьому становлення інформаційної економіки спричиняє необхідність зниження витрат пошуку інформації при зростанні витрат на відбір саме релевантної інформації.

Ефективне управління стійким економічним розвитком підприємств неможливо без застосування спеціальних процедур обробки інформації, адекватних поставленим завданням, прийнятим рішенням і сформованим ринковим умовам, у яких функціонує підприємство [7].

Незважаючи на те, що, починаючи з другої половини ХХ-го століття, поняття інформації стало загальнонауковою категорією і широко використовується практично у всіх сучасних наукових дисциплінах, до цього часу в науці не знайдено його досить загального визначення. Поняття інформації є складним і багатоаспектним. У кожній з наук цьому поняттю надається свій власної сенс, адекватний специфіці даної наукової дисципліни. Оскільки феномен інформації представляє собою багатопланове явище, яке по-різному виявляє свої властивості в різних ситуаціях, при проведенні досліджень представники різних наукових дисциплін, як правило, використовують власні визначення поняття інформації, характерні лише для даної конкретної дисципліни. Сьогодні таких визначень налічується вже кілька десятків. Існують й окремі філософські роботи, в яких стверджується, що дати досить загальне визначення змісту терміну «інформація» взагалі неможливо. І для даного конкретного дослідження нам необхідно визначитися із поняттям ОІ, оскільки інформація, яка надається бухгалтерським обліком, з одного боку, виступає засобом управління промисловим підприємством, прийняття обґрунтованих управлінських рішень, з іншого – є способом обґрунтування та оцінки економічної діяльності. З цієї точки зору бухгалтерська інформація виступає основоположною професійною базою усього процесу управління.

Проблема ефективності бухгалтерського обліку полягає не в економії часу на вирішення облікових завдань, а в наданні адміністрації максимально можливої інформації із задовільною точністю і в мінімально стислі терміни (правило Гарньє) [9, с. 394].

Постійні зміни економічного середовища в умовах непередбачуваності поведінки суб'єктів ринку вимагають своєчасної зміни цілей і уточнення поставлених завдань, що трансформує характер управлінського процесу. У сучасних умовах значне ускладнення процесу розробки та прийнятих рішень зумовлюють такі фактори, як: зростання обсягу інформації; зростання документообороту; ускладнення процесів управління; зростання кількості ризикоутворюючих факторів; зростаюче значення правової регламентації діяльності.

«Складність і обсяг інформації, яку необхідно аналізувати у процесі управління стійким економічним розвитком промислових підприємств, настільки великі і різноманітні, що особа, яка приймає управлінські рішення, не в змозі адекватно її сприймати та інтерпретувати»[7]

Процес прийняття рішень суб'єктом безпосередньо залежить від наступних факторів: 1) інформованість; 2) компетентність; 3) внутрішні інтенції (наміри); 4) зовнішні інтенції (інституційні норми, звичаї); 5) повнота інформації; 6) достовірність інформації.

Варто акцентувати увагу, що взаємозв'язки між бухгалтерським методологією, обліковою інформацією і процесами прийняття рішень досить широко досліджуються. Останнім часом у провідних зарубіжних виданнях актуальною тематикою видаються дослідження того, як саме ОІ впливає на рішення, яким чином зміна форми та сутності інформації, її кількісних та якісних характеристик впливає на тактику та стратегію прийняття управлінських рішень. У складі внутрішніх інформаційних потоків суб'єкта бізнесу облікова інформація відіграє при цьому ключову роль. При цьому рішення на її основі приймаються як всередині, так і зовні суб'єкта господарювання, а коло користувачів доволі широке.

Однак вважаємо безпідставним зазначати, який саме відсоток управлінських рішень приймаються на базі ОІ, оскільки настільки складні комплексні дослідження не проводилися та їх практична реалізація видається неможливою.

Підсумкова бухгалтерська інформація є сукупністю окремих економічних показників, що використовуються у системі прийняття управлінських рішень з метою контролю та управління діяльністю промислового підприємства з врахуванням сучасних вимог економічних відносин та особливостей управління сучасним промисловим підприємством [2].

Суб'єкти господарювання, отримуючи інформацію про своє майно і результати діяльності, формують певну область облікового інформаційного простору [2].

З позиції практики інформація, що отримується у системі обліку, включає усі особливості організації промислового підприємства, економічні, технічні та технологічні параметри організації виробничих процесів і можливості виробництва, внутрішньовиробничі відносини, використовувані ресурси, фінансові можливості [2].

Постійне зростання обсягів ОІ викликає об'єктивну необхідність вдосконалення форм і методів її обробки та узагальнення. Стан і рівень розвитку системи бухгалтерського обліку визначаються економічним потенціалом промислового підприємства і компетентністю його управлінського персоналу.

Одна і та ж інформація системи бухгалтерського обліку, яка надходить до різних суб'єктів або в різній послідовності, може призвести до прийняття

різних рішень. Більш того, одержувач інформації дуже рідко (практично ніколи) сприймає повідомлення з точно тим же змістом, який було закладено в нього відправником.

Складність ієрархії управління обумовлює складність системи бухгалтерського обліку і визначає число фільтрів, через які проходить ОІ. Чим більше ускладнені канали передачі інформації, тим більша ймовірність виникнення інформаційних шумів і тим більше число суб'єктів здійснення рефлексивного впливу.

В умовах інформаційної економіки повинен прийматися до уваги ризик некоректної інтерпретації, і бухгалтер як суб'єкт, відповідальний на підготовку даних, зобов'язаний мінімізувати її ймовірність.

Сьогодні вимоги до форми і змісту інформації у бухгалтерській внутрішньої і публічної звітності визначаються стилем мислення пріоритетного користувача ОІ (синтетичний; ідеалістичний; прагматичний; аналітичний; реалістичний; варіанти поєднання стилів в різній пропорції). Стиль поведінки в управлінському процесі (рішучий, гнучкий, ієрархічний, інтегрований) також визначає: 1) обсяг використовуваних даних (в т.ч. облікових) при прийнятті рішення (від мінімального до максимально можливого) і 2) концентрацію або на виборі остаточного варіанту, або на визначенні кола можливих альтернатив.

Форма подання бухгалтерської звітної інформації сьогодні також розглядається як важливий чинник, що безпосередньо впливає (як позитивно, так і негативно) на прийняття рішення.

У більшості країн конвенційний перелік якісних характеристик ОІ здебільшого тотожний (табл. 1). Якісні характеристики – це атрибути ОІ, що мають тенденцію збільшувати свою корисність, визначені вимогами користувачів і спрямовані на прийняття рішень.

Ієрархічний порядок подання якісних характеристик використовується для демонстрації певних зв'язків між ними. Він показує найважливішу інформацію з точки зору прийняття рішень. Проте ієрархія якісних характеристик зовсім не означає їх ранжирування. ОІ тільки тоді буде корисною, коли перелічені характеристики присутні хоча б мінімально. Слід зазначити, що за певних обставин в окремі моменти можливий конфлікт між якостями інформації (в цьому випадку часто необхідний або прийнятний компроміс між ними). Наприклад, вельми доречна інформація виявиться складною для розуміння, або інформація, легка для сприйняття, може виявитися не цілком доречною.

Однак є й альтернативні підходи до переліку якісних характеристик ОІ (табл. 2).

ОІ визначається її змістовною стороною, ступенем забезпеченості управлінських завдань. Тому залежно від обсягів вона може бути достатньою, недостатньою і надлишковою.

Таблиця 1

Якісні характеристики ОІ у міжнародній практиці [8]

<i>№ з/п</i>	<i>Якісна характеристика</i>	<i>Тлумачення</i>
1	2	3
1.	Доступність	Характеристика, що дає можливість користувачам зрозуміти значення інформації
2.	Істинність відображення	Відповідність між показником або описом і реальним явищем, яке він прагне відобразити (іноді називають достовірністю)
3.	Консерватизм	Обережна і розсудлива реакція на невизначеність з метою гарантувати адекватність оцінки невизначеності і ризиків, властивих даній підприємницькій діяльності
4.	Надійність	Якість інформації, що забезпечує впевненість у розумності її припущень щодо помилок і тенденційності, а також істинності намірів представити всі в неспотвореному вигляді.
5.	Нейтральність	Відсутність у повторній інформації упередженості, спрямованої на досягнення заздалегідь визначеного результату або спонукування обрати певний спосіб поведінки
6.	Повнота	Включення до складу звітної інформації будь-якого матеріалу, необхідного для істинного відображення даного явища
7.	Послідовність	Відповідність з періоду в період незмінної політики та правил
8.	Передбачуваність	Якість інформації, що дозволяє користувачам збільшити ймовірність точності передбачення результату подій в минулому або сьогодні
9.	Перевірюваність	Здатність через перевірку узгодженості показників переконатися, що інформація відображає те, що вона має намір відобразити, або що обраний метод оцінки використаний без помилок і упередженості
10.	Своєчасність	Отримання необхідної для прийняття рішень інформації до того, як вона втратить свою здатність впливати на них
11.	Порівнянність	Якість інформації, що дає користувачам можливість виявити подібні або відмінні риси двох рядів економічних явищ
12.	Суттєвість	Ступінь важливості різного роду похибок ОІ
13.	Тенденційність	Представляє собою тенденцію показника систематично відхилятися в один бік більше, ніж в інший, замість того, щоб рівномірно коливатися в обидві боки відносно показників обліку і звітності
14.	Доречність	Здатність інформації вплинути на прийняття рішення чи його зміну, сприяючи знаходженню користувачем вірної форми прогнозування результатів подій в минулому, сьогодні і майбутньому або ж підтвердити чи скоригувати колишні очікування
15.	Цінність зворотного зв'язку	Якість інформації, що дозволяє користувачам підтверджувати або коригувати колишні припущення

Якісні характеристики ОІ
(за Н.А. Каморджановою [1, с. 162-163])

<i>Характеристика ОІ</i>	<i>Прояв характеристики</i>
Адресність	Повинна доставлятися конкретним адресатам відповідно до ієрархії, вимог внутрішнього документообороту та внутрішнього контролю
Оперативність	Повинна надаватися в строки, що дозволяють своєчасно приймати управлінське рішення
Достатність	Інформація повинна бути достатньою за обсягом, щоб прийняти правильне рішення, проте не надмірною; повинна концентрувати увагу користувача на моментах, які вимагає прийняття рішення, і не відволікати на несуттєві деталі
Аналітичність	Повинна включати результати проведеного аналізу або надавати можливість провести його без значних витрат часу та зусиль
Корисність	Повинна виявляти «вузькі місця», сфери потенційного ризику, а також дозволяти об'єктивно оцінити результати діяльності менеджерів підприємства
Економічність	Витрати на збір, обробку та зберігання інформації не повинні перевищувати економічний ефект від її використання

Достатній обсяг ОІ забезпечує оптимальність і ефективність керуючої системи. Надлишкова інформація – це марно витрачений час і праця. Брак інформації, її низька якість, невміле використання значно погіршують можливості ефективного управління виробничою діяльністю, а у сучасних складних посткризових умовах господарювання це може призвести до значних втрат. Брак інформації перешкоджає виконанню управлінських і контрольних функцій, веде до прийняття помилкових, необґрунтованих рішень. [2].

Разом з тим слід констатувати, що існуюча система зовнішньої фінансової звітності лише частково задовольняє потреби в інформації, а відсутність перелічених вище інформаційних зрізів в умовах сучасної економіки призводить до неефективності більшості інвестиційних проектів, підвищення ризиковості здійснення інвестицій, прийняття неефективних управлінських рішень, зниження результатів діяльності підприємства, підвищення ймовірності його банкрутства, зростання кредитних ставок у зв'язку із більшим ризиком проведення кредитування.

До недоліків ОІ проф. Н.А. Каморджанова відносить її недостатню аналітичність: «з точки зору інвестора бухгалтерська звітність на сьогодні недостатньо інформативна [1, с. 159]. Ю.А. Мішин [2] також наголошує на відсутності міцного зв'язку і взаємодії облікових служб з системою керівництва та управління, що зумовлює невідповідність функцій обліково-інформаційної системи промислового підприємства цілям управління. Що пояснюється, насамперед, відсутністю чітко сформульованих запитів і вимог системи управління до наданої ОІ, недостатністю наданої для цілей управління оперативної аналітичної інформації.

Соколова Є.С. [4] визначила поняття «якість ОІ», як сукупності суттєвих властивостей, кількісно оцінюваних системою показників, що визначають

ступінь задоволення потреб користувачів обліковою інформацією в ринкових умовах при оптимальних витратах на формування цієї інформації.

Основний недолік у формуванні ОІ полягає у відсутності системного підходу у створенні системи критеріїв та показників оцінки її якості, а також у відсутності системного підходу до формування системи регулювання якості ОІ. Наявність визначених проблемних питань відмічає і Є.С. Соколова [4].

Визначення основних понять методики оцінки якості ОІ, сформульовані з використанням системного підходу Є.С. Соколовою [4], ілюструє наступна таблиця (табл. 3)

Таблиця 3

Визначення основних понять методики оцінки якості ОІ

№ з/п	Поняття	Авторська дефініція Є.С. Соколової
1.	Система якості	сукупність принципів, процесів і ресурсів, необхідних для здійснення контролю якості ОІ
2.	Система показників якості ОІ	ієрархічна модель, що складається з якісних і кількісних показників, що відображають оцінку властивості ОІ
3.	Система регулювання якості ОІ	сукупність організаційної структури, відповідальності, процедур, процесів і ресурсів, спрямованих на формування якісної ОІ з боку зовнішніх і внутрішніх учасників бізнес-процесу

Мішин Ю.А. [2] вважає, що якість бухгалтерської інформації доцільно оцінювати у напрямках економічного трактування показників, достовірності та об'єктивності, оперативності та надійності, повноти і ясності, збалансованості ОІ.

Обґрунтування, вибір і використання системи показників є важливою умовою об'єктивної оцінки якості ОІ. Від повноти показників оцінки якості ОІ та їх кількісного визначення залежить її якість і можливість використання ОІ у конкретному бізнес-процесі з орієнтацією на учасника цього процесу [4].

Погоджуємося із переліком та формулюванням основних положень методології кількісної оцінки якості ОІ, запропонованими Є.С. Соколовою [4]:

1) ОІ характеризується окремими властивостями, під якими розуміються об'єктивні особливості, що виникають при її створенні і русі;

2) якість ОІ – це сукупність властивостей, що визначають міру її корисності для користувача, такі як імовірність спотворення показників, вплив ОІ на бізнес-процес, доступність користувачам, єдність методології розрахунку показників по періодах;

3) якість ОІ представляється у вигляді ієрархічної структури (дерева властивостей) характеристик;

4) властивості ОІ можуть бути виміряні системою кількісних показників (коефіцієнт спотворення, коефіцієнт впливу, коефіцієнт доступності, коефіцієнт єдності методології);

5) встановлення абсолютних значень показників якості ОІ може проводитися на основі експертних методів;

6) властивість ОІ характеризується фактичним значенням показника якості ОІ, що визначає ступінь його придатності для використання.

У процесі обґрунтування моделі моніторингу в якості найважливіших параметрів-індикаторів сталого економічного розвитку промислового підприємства Г.Р. Ярулліною виділені результуючі параметри динамічної стійкості процесу економічного розвитку підприємства, спрямовані на досягнення позитивного результату процесу економічного розвитку підприємства: чистий прибуток (ЧП); прибуток від продажів (ПП), прибуток від реалізації продукції (В); собівартість реалізованої продукції (С); оборотні активи (ОА); власний капітал (ВК); сукупний капітал (СА); основні засоби (ОЗ); активна частина основних засобів (АС); дебіторська заборгованість (ДЗ); запаси (З); кредиторська заборгованість (КЗ); середньооблікова чисельність працівників (Ч); витрати на оплату праці (ВП); матеріальні витрати (МВ); витрати на енергію (Е); амортизаційні відрахування у складі витрат (А) (1).

$$ПП > ЧП > В > С > ОА > ВК > СА > МВ > АС > ОЗ > ВП > Е > А > ДЗ > З > КЗ > Ч \quad (1)$$

Дана нормативна динамічна модель управління стійкістю процесу економічного розвитку промислового підприємства являє собою такий порядок руху показників (їх темпів зростання), дотримання якого протягом тривалого інтервалу часу в реальній дійсності забезпечує стійкість процесу економічного розвитку промислового підприємства.

Основні вимоги до економічної інформації є наступними: 1) точність (однозначне сприйняття всіма споживачами); 2) достовірність (максимально припустимий рівень викривлень, за якого зберігається ефективність функціонування системи); 3) оперативність надходження (інформація повинна надходити в термін, поки вона актуальна). Вимоги до ОІ як виду економічної інформації обумовлені специфічними властивостями останньої (табл. 4).

Таблиця 4

Властивості ОІ як виду економічної інформації

№ з/п	Властивості ОІ	Характеристика
1.	Лінійна форма запису	усі дані (навіть за методом подвійного запису) можуть бути записані в рядок
2.	Дискретність	дані фіксуються за визначені проміжки часу
3.	Однорідність	дані по відповідному об'єкту або процесу є однотипними
4.	Масовість	дані по відповідному об'єкту або процесу надходять багаторазово і від різних джерел
5.	Старіння	втрата актуальності
6.	Простота обробки	можливість обробки за допомогою найпростіших операцій

Виділяють наступні міри адекватності інформації (табл. 5).

Міри адекватності інформації

№ з/п	Міри адекватності ОІ	Характеристика
1	2	3
1.	Синтаксична	Передбачає вимірювання обсягу повідомлення, що містить інформацію. Для кількісного виміру обсягу повідомлення застосовують такі одиниці виміру, як біт, байт, кілобайт, мегабайт та гігабайт. Для виміру інформативності повідомлення використовують формули з теорії інформації Шеннона (ентропія, ступінь інформативності, тощо)
2.	Семантична	Призначена для вимірювання значеннєвого змісту інформації. Найбільшого визнання здобула тезаурусна міра, запропонована Ю.І. Шнейдером
3.	Прагматична	Визначається корисність отриманої інформації для управління

Бухгалтерський облік вчені називають «мовою бізнесу». У цьому контексті інтерес представляють лінгвістичні аспекти бухгалтерського обліку, а саме питання бухгалтерської семантики, синтаксису і прагматики (прагматика – вивчення ефекту мови, семантика – вивчення сенсу мови, синтаксис – грамматики або логічної побудови мови) (табл. 6).

Таблиця 6

Лінгвістичні зрізи бухгалтерського обліку як мови бізнесу
(за проф. Я.В. Соколовим [6, с. 560])

№	Зріз	Характеристика
1.	бухгалтерська семантика	Основне значення в семантиці зводиться до того, наскільки певне інформаційне повідомлення, представлене в первинному документі, дозволяє адміністрації підприємства виміряти ймовірність досягнення поставленої мети
2.	бухгалтерський синтаксис	Зводиться до вивчення структури облікових категорій і відносин між ними. Поза синтаксису теорію обліку уявити не можна. Синтаксис обумовлений семантикою. Виходячи з того, який теорії та семантичних поглядів дотримується бухгалтер, бухгалтерські записи можуть змінюватися залежно від прийнятої «методологічної віри»
3.	бухгалтерська прагматика	Її задача зводиться до розгляду і вивчення відносин суб'єктів, які отримують і використовують облікову інформацію для прийняття управлінських рішень. Тут виникає проблема конфлікту семантичних трактувань, обумовлена розбіжністю (протилежністю) інтересів

Важливість семантики видно з того, що в ідеалі фінансова інформація має те економічне і фізичне наповнення, яке задовольняє і її виробника (відправника), і користувача (адресата). Синтаксис важливий у зв'язку з тим, що в ідеалі порції ОІ логічно пов'язані одна з одною. Сенс і значення ОІ знаходяться в залежності від того, як вона інтерпретується читачем бухгалтерської звітності [3, с. 139].

Пам'ятаючи про семантичної задачі звітності, доцільно враховувати питання наявності конфлікту між укладачами і користувачами звітності.

На практиці суб'єктивність, притаманна як бухгалтеру, так і користувачу інформації (передусім менеджеру), визначає коло інформаційних запитів та ускладнює практичну реалізацію їх задоволення при роботі із комп'ютеризованою системою бухгалтерського обліку як основного джерела ОІ.

Суб'єктивність ОІ може бути суб'єктивністю за викривленням (суб'єктивність, що вноситься в інформаційне повідомлення відправником (бухгалтером, відповідальним за підготовку інформації)), і суб'єктивністю за сприйняттям (суб'єктивність, пов'язана зі сприйняттям інформації адресатом (користувачем інформації)).

Адаптація систем обробки обліково-економічної інформації знаходиться у прямій залежності від потреб і вимог її користувачів. Погоджуємося із вдало сформульованим Ю.А. Мішиним переліком основних адаптивних властивостей обліково-економічного інформаційного середовища: мовна варіабельність, надійність інформації, оперативність подачі інформації, її достовірність і обґрунтованість [2].

Можливості, ефективність і форми використання бухгалтерської звітної інформації як специфічного суб'єктивного ресурсу в економіці великою мірою залежать від індивідуальних характеристик суб'єктів як її підготовки, так і прийняття рішень на її основі.

Концепція бухгалтерської інформації управлінця – це його думка про те, як бухгалтер і система бухгалтерського обліку визначають суттєві риси і характеристики факторів, що впливають і знаходяться під впливом рішення. Якщо ОІ не є релевантною на думку управлінця, зміна у обліковій інформації не вплине на прийняття рішення.

Розглянемо позиції деяких вчених стосовно підвищення якості ОІ. Так, Є.С. Соколовою сформульовано три шляхи підвищення якості ОІ (рис. 1).

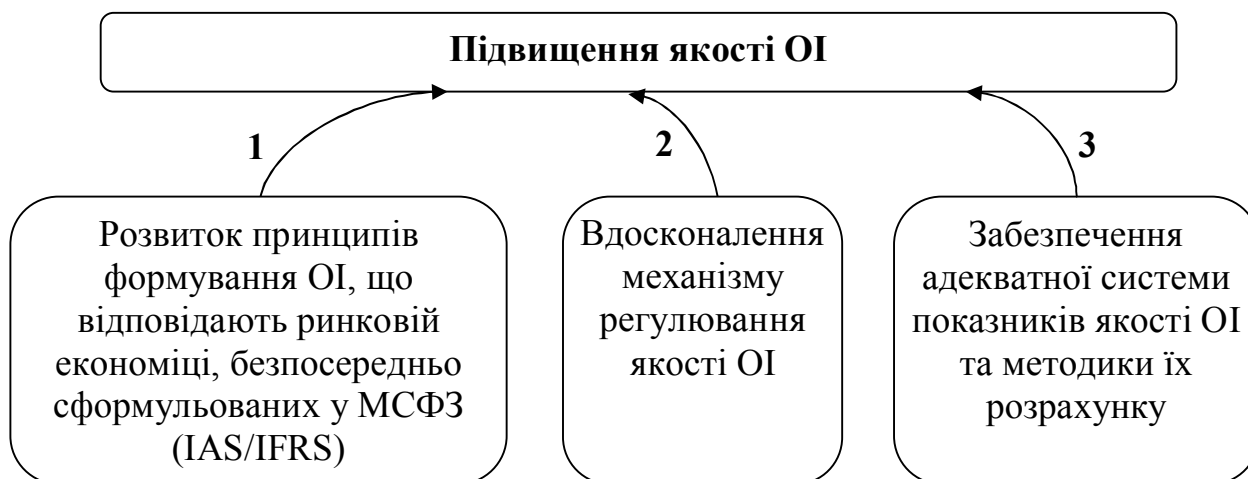


Рис. 1. Шляхи підвищення якості інформації (за Є.С. Соколовою)[4]

Погоджуємося із Ю.А. Мішиним, що одним з важливих важелів підвищення ефективності економічних та управлінських процесів, збільшення загальносоціальної значимості ОІ є подальше удосконалення процесів її обробки та використання, що означає більш повну реалізацію

цього найважливішого, але ще недостатньо використаного економічного ресурсу.

1. Інформаційне забезпечення управлінської діяльності має на меті організацію інформації, необхідної для його здійснення.

2. Кожному суб'єкту господарювання варто визначити оптимальні шляхи підвищення якості інформації, що результуватиме у зростанні ефективності управління, оскільки достовірність ОІ, що адекватно характеризує управлінську ситуацію, дозволяє досягти оптимального сполучення очікуваного ефекту та витрачених ресурсів. Зміни, які вносяться, передбачення нестандартних ситуацій, дозволяють проводити глибший аналіз та здійснювати прогнози, а отже, успішне планування наступних дій та майбутньої діяльності.

3. Оскільки ОІ є суб'єктивним ресурсом інформаційної економіки, необхідним є застосування мультидисциплінарного підходу до досліджень інформації як продукту системи бухгалтерського обліку у практиці управління економічним розвитком промислових підприємств.

4. Розробка концептуальної теоретичної основи трактування якісної інформації як продукту системи бухгалтерського обліку, відкриває можливості для вирішення цілого ряду практичних проблем у практиці управління економічним розвитком промислових підприємств, що безпосередньо визначатиме сталий соціально-економічний розвиток України.

Література

1. Бухгалтерский учет и психология: монография / Н.А. Каморджанова [и др.]; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. Н.А. Каморджановой. – СПб.: СПбГИЭУ, 2010. – 226 с.

2. Мишин Ю.А. Формирование учетной управленческой информации в системе контроля деятельности промышленной организации: вопросы теории, методологии и практики // Автореф. дис.... докт. экон. наук специальности: 08.00.05, 08.00.12. Москва. – 2008. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.dissers.ru/avtoreferati-dissertatsii-ekonomika/a1139.php>

3. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учебн. пособие для вузов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.

4. Соколова Е.С. Методология оценки качества учетной информации. // Специальность 08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика Автореферат дис... докт. экон. наук. Москва – 2011 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.dissers.ru/avtoreferati-dissertatsii-ekonomika/a59.php>

5. Стеблякова Л.П. Трансформация экономических систем: теория и практика: автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук: Специальность: 08.00.01 – Экономическая теория, - Москва, - 2010. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://dibase.ru/article/08022010_steblyakovalp

6. Хендриксен Е.С. Теория бухгалтерского учета: [пер. с англ.] / Под ред. проф. Я.В. Соколова / Хендриксен Е.С., Ван Бреда М.Ф. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 576 с.

7. Яруллина Г.Р. Управление устойчивым экономическим развитием предприятий промышленного комплекса: теория и Методология // Автореф. дис... докт. экон. наук. - 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность). - Казань – 2011.

[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.dissers.ru/avtoreferati-dissertatsii-ekonomika/2/a35.php>

8. FASB, Accounting Standards: Statement of Financial Accounting Concepts 1-6. McGraw-Hill Book Company, New York, N.Y., 1986. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cofe.ru/finance/russian/10/78.htm>

9. Garnier P. Comptabilite commerciale. Comptabilite generale — Paris, 1975, с. 394

5.6. ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ І ОРГАНІЗАЦІЇ ВЕДЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Досягнення довгострокової діяльності будь-якого суб'єкта господарювання можливе за умови прийняття виважених управлінських рішень. Необхідну інформацію для вищезазначеного процесу може надати стратегічний управлінський облік. Основні положення стратегічного управлінського обліку почали формуватись в 80-х роках ХХ ст. і мають тенденцію до поглиблення і вдосконалення. Невизначені умови господарювання, загострені фінансовою кризою, висувають перед підприємством специфічні завдання: розробку довгострокових планів і бюджетів, визначення своїх місця і ролі в конкретному сегменті ринку, що можливо здійснити в процесі впровадження і ведення стратегічного управлінського обліку.

Вперше на необхідності еволюційного розвитку традиційного управлінського обліку почали наголошувати вчені далекого зарубіжжя, дійшовши висновку, що внутрішній управлінський облік вже не задовольняє потреб підприємств в інформацій. До кола таких науковців можна віднести: Е.А. Аткинсона [1], К. Друрі [2], Б. Райана [3], К. Уорда [4].

Аналогічних висновків дійшли й провідні вчені близького зарубіжжя, зокрема, Російської Федерації і Казахстану: Ніколаєва О.Є. [5], Алексєєва О.В. [5], Вахрушина М.А. [6], Зимакова Л.О. [7], Куніцина Я.М. [8], Іванов В.В. [9], Панков В.В. [10], Несветайлов В.Ф. [10], Керімов В.Е. [11], Проняєва Л.І. [12], Сулоєва С.Б. [13], Землякова К.Є. [13], Волошин Д.А. [14], Локтев А.В. [14], Сатмурзаєв А.А. [15].

Тільки обмежене коло вітчизняних науковців притримуються думки щодо перспектив впровадження і ведення стратегічного управлінського обліку: М.С. Пушкар [16], А.В. Шайкан [17], С.Ф. Голов [18], З.М. Гуцайлюк [19], В.З. Семанюк [20], О.П. Кундря-Висоцька [21], М.В. Болдуєв [22], Л. Гуцаленко [24].

Питання безпосередньо механізму впровадження і ведення стратегічного управлінського обліку розглядалось як вітчизняними, так і зарубіжними вченими: М.В. Болдуєвим [22], Д.А. Волошиним [14], О.В. Гудимою [25], К.Є. Земляковою [13], В.П. Коріневим [22], О.П. Кундря-Висоцькою [21], А.В. Локтевим [14], Л.А. Сахно [26], С.Б. Сулоєвою [13].

Сучасні умови господарювання висувають необхідність суттєво переглянути відношення до бухгалтерського обліку, переглянути його методологічні та організаційні засади. Канд. екон. наук Гудима О.В. зазначає, що реалії сьогодення висувають нові вимоги до виживання та

ефективної діяльності підприємства [25]. Проте, як підкреслюють д-р екон. наук, проф. Нападовська Л.В. [27] та російські науковці-практики Д.А. Волошин та А.В. Локтев [14] керівництво більшості українських і російських підприємств неадекватно відносяться до ведення управлінського і стратегічного управлінського обліку, у зв'язку з тим, що вони не зацікавлені в цій системі обліку, у них відсутні потреби в результатах обліку, вони погоджуються з веденням їх тільки внаслідок необхідності. Крім того, керівники підприємств знайомі лише, як правило, з загальними теоретичними засадами традиційного (тактичного) і стратегічного обліку і не уявляють, як можна застосовувати на практиці отримувану завдяки їм інформацію [25, 27].

Проте таке ставлення до управлінського, тим більше до стратегічного управлінського обліку, свідчить, що більшість сучасних керівників не мають досвіду роботи в ринкових умовах господарювання і не в змозі оцінити переваги і перспективи, які можна отримати за результатами впровадження управлінського обліку.

Консервативність поглядів керівників підприємств, які вбачають в бухгалтерському обліку тільки необхідність складання звітності та сплати податків пояснюється їх недалекоглядністю та відсутністю бажання мислити і сприймати реальну дійсність по-новому, а також змінити відношення до облікової системи, яка повинна відповідати вимогам сучасності [27].

Невизначені умови господарювання ставлять перед керівництвом підприємств необхідність перебудови світогляду щодо побудови стратегії розвитку суб'єкту господарювання, інформацію для якого може надати стратегічний управлінський облік, який враховує особливості не тільки мікросередовища підприємства, але й зовнішні фактори (вплив конкурентів, інфляції, ринків, нефінансових факторів).

Одним з етапів впровадження на підприємстві стратегічного управлінського обліку є перебудова функціонування планово-облікової служби. Як зазначає канд. екон. наук Гудима О.В. [25], ведення управлінського обліку беруть на себе здебільшого планові служби. Про необхідність інтеграції всіх функцій управління: обліку, аналізу, планування і контролю – свідчить зарубіжна практика.

В іноземних підприємствах відсутні планові відділи, що працюють ізольовано від бухгалтерських служб. Бухгалтерія в зарубіжній фірмі бере на себе обов'язки планового відділу та аналітичної служби, а бухгалтери виконують планові й прогностичні функції.

Тому на вітчизняних підприємствах доцільно об'єднати зусилля планової й бухгалтерської служб для досягнення важливої мети – генерування інформації, що дасть змогу менеджменту приймати адекватні поточному моменту управлінські рішення.

Створення на підприємстві автономної та відокремленої системи внутрішнього управління, основною складовою якої була б управлінська

бухгалтерія, що поєднує функції обліку, контролю, аналізу та регулювання діяльності, сприяло б координації всіх функцій системи управління.

Канд. екон. наук Л.А. Сахно зазначає, що створення стратегічної бухгалтерії і закріплення за нею функцій і обов'язків по організації і веденню стратегічного обліку обумовляють зміни в організаційній структурі бухгалтерії підприємства, а можливо навіть впливають на організаційну структуру підприємства в цілому [26].

Проте науковець наголошує, що на практиці на шляху реалізації основних організаційних і методичних принципів стратегічної бухгалтерії сучасні підприємства стикаються з низкою проблем:

- наявністю психологічних стереотипів;
- відсутністю відповідної професійної підготовки бухгалтерів;
- неадекватним ставленням керівництва до бухгалтерії;
- обмеженістю матеріальних ресурсів.

В. Райан вважає, що концепція організації стратегічної бухгалтерії передбачає вибір моделі обліково-аналітичної системи стратегічного типу, яка забезпечить взаємозв'язок і використання в практичній діяльності стратегічного обліку, стратегічного планування, стратегічного аналізу і контролінгу [3].

Вітчизняні науковці Т. Чебан та В. Яценко розробили два варіанти організації стратегічного управлінського обліку на сучасному підприємстві. Перший варіант передбачає використання окремих сфер стратегічного обліку (наприклад, стратегічний облік майна, стратегічний облік грошових коштів тощо). Він застосовується в умовах часткової автоматизації обліку на підприємствах. Другий варіант здійснюється, якщо є система моніторингу поточної господарської діяльності, системи планування, а також за наявності інформаційної системи, яка формує дані про зовнішнє макросередовище. Інформація про зовнішні фактори може формуватися в системі ризик-менеджменту, під час проведення стратегічного аудиту. На основі цієї інформації підприємство повинно адаптувати обрану стратегію до макрооточення, продовжуючи використовувати свої конкурентні переваги [28].

Для підприємств – суб'єктів малого бізнесу можна запропонувати використання такої організаційної форми ведення стратегічного обліку, як бухгалтерський аутсорсинг, що буде для них доцільним і ефективним [29].

За думкою науковців [21] стратегічний облік розвивається у двох напрямках:

- інтегрований кошторисний облік у складі фінансового або управлінського обліку;
- самостійний стратегічний облік, побудований на інформації управлінського обліку.

На рис. 1 наведена характеристика (компоненти організації стратегічного управлінського обліку на підприємстві у фракталах простору і часу) [21].

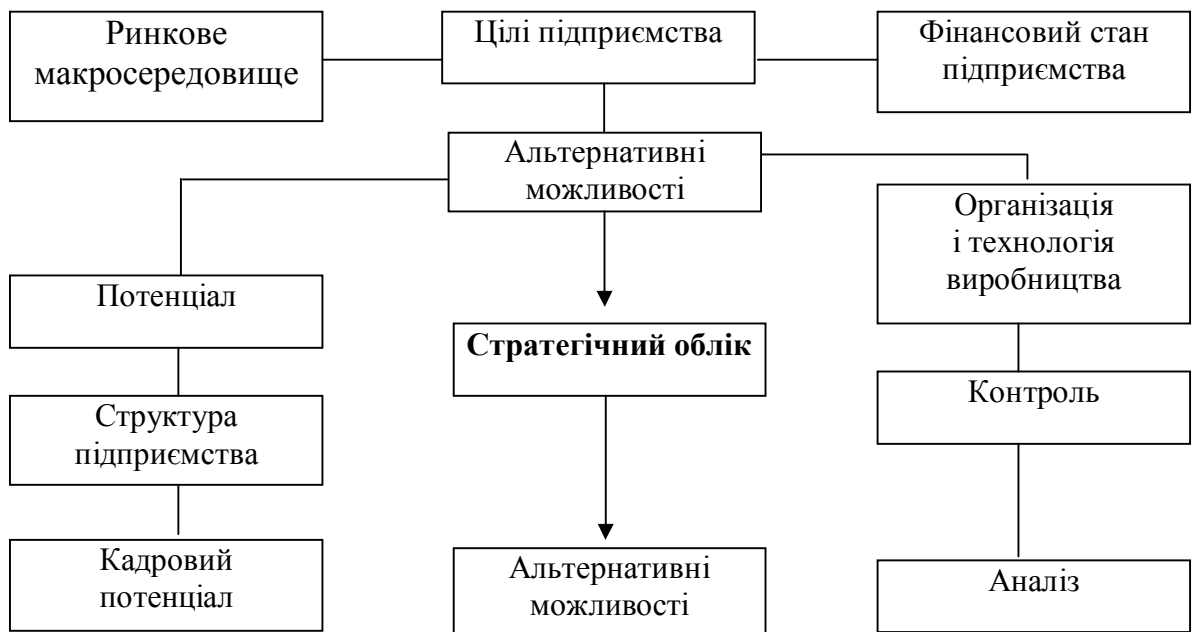


Рис. 1. Чинники, які необхідно враховувати при організації стратегічної парадигми обліку [21]

Як відомо, в процесі ведення стратегічного управлінського обліку використовується не тільки внутрішня облікова інформація, але й зовнішня, включаючи нефінансові показники [2, 6, 21].

З гіпотезою зовнішніх чинників тісно пов'язане управління змінами у зовнішньому середовищі, що є однією з основних вимог парадигми стратегічного управління. Згідно з теорією управління змінами, інформація, що надається стратегічною бухгалтерією, має сприяти процесу стратегічного управління з метою розпізнавання потенційно можливих небезпек, запобігання економічним катастрофам і банкрутства суб'єктів господарювання на основі аналізу адекватної умовам вартості чистих активів і чистих пасивів.

Гіпотеза невизначеності пов'язана з низьким рівнем передбачуваності, точності й повноти інформації щодо зовнішнього середовища і процесів, що відбуваються в ньому. Якщо в умовах ризику ймовірність настання несприятливої події може бути оцінена, то в умовах невизначеності – ні. Що більший зовнішній вплив і залежність підприємств від зовнішнього середовища, то вищий рівень невизначеності.

Гіпотеза невизначеності зумовлює необхідність використання фракталів простору і часу, оскільки, по суті, ринок втрачає ліквідність і стабільність, як тільки він позбавляється своєї фрактальної структури та організації стратегічного управлінського обліку за територіальними фракталами і часовими горизонтами на основі фрактального похідного балансового звіту.

Гіпотеза фрактальності дає можливість організувати облік і прогнозування у фракталах часу і простору на основі фрактального похідного балансового звіту.

Основна ідея фрактальної гіпотези полягає в тому, що відносно будь-якої фрактальної структури діють чотири головні принципи: спостереження; подібності елементів структури; гнучкості; аналізу фрактальної структури.

Використання гіпотез фрактальності у стратегічному обліку дає можливість визначити інформацію і забезпечувати управління за територіальними фракталами (внутрішні і зовнішні сегменти діяльності, ланки ланцюжка створення вартості продукту тощо) і фракталами часу (інвестиційні, інноваційні і стратегічні горизонти).

Науковці М.В. Болдуєв та В.Л. Корінев [22, 23] запропонували методику організації стратегічного управлінського обліку на промисловому підприємстві. В основі представленої методики організації стратегічного управлінського обліку на промислових підприємствах лежить балансовий напрям розвитку стратегічного обліку, який набув значного поширення в Німеччині, Австрії, Франції, США.

Балансовий напрям стратегічного обліку передбачає, що як початкова точка розробки стратегії береться бухгалтерський баланс.

Другий агрегат передбачає оцінювання специфічних чинників на основі експертних висновків у відповідній системі цін.

Комплекс специфічних чинників включає: процедури реорганізації, синергетичні, організаційні, технічні й технологічні ефекти, агрегати резервної системи підприємства, прогнозовані показники грошових потоків з урахуванням термінів, розмірів, відсоткових ставок і ризиків, чинники зовнішньої дії тощо.

Шляхом коригувань на основі подвійного запису за розділами балансу у відомості специфічних бухгалтерських записів (імунізаційних, інтегрованого ризику, субсидіарних, стратегічних тощо) обліковуються фактичні або прогнозовані специфічні чинники і формується специфічний баланс, який дає можливість охарактеризувати певну стратегічну ситуацію на базі агрегованого показника власності чистих активів:

- імунізаційний баланс: стратегія зміни платоспроможності;
- баланс інтегрованого ризику: стратегічне оцінювання ризикової ситуації;
- баланс реорганізації: стратегія окремих варіантів реорганізації підприємства;
- стратегічний баланс: вплив зовнішніх чинників на потенціал підприємства;
- фрактальний баланс: реалізація стратегії у фракталах простору й часу.

Чисті активи визначаються на базі використання відповідної системи цін, виходячи з поставленого завдання: чисті активи в поточній оцінці; чисті активи у заставних цінах; чисті активи у цінах заміщення; прогнозні чисті активи; дисконтовані чисті активи; чисті активи в ринковій оцінці; чисті активи в справедливій оцінці.

Облік передбачуваних специфічних чинників забезпечує отримання можливих варіантів і альтернатив на основі показника специфічних чистих активів, а також вибір і реалізацію оптимального варіанта.

Шляхом гіпотетичної реалізації активів і задоволення зобов'язань у необхідній для прийняття рішень оцінці (балансовій, ринковій, справедливій, ліквідаційній, заміщення тощо) за розділами балансу на основі подвійного запису формується похідний балансовий звіт, який визначає власність підприємства у вигляді дезагрегованого показника чистих пасивів з урахуванням цінового чинника (цінкової складової) та є кінцевою точкою розробки стратегії, що характеризує її результат.

Третій агрегат моделі визначає результат стратегічного управлінського обліку у вигляді показників: чистих активів; чистих пасивів; стратегічного фінансового результату; фрактального потенціалу підприємства.

Стратегія, що реалізується підприємством, визначає кінцевий результат його діяльності, який може бути охарактеризований показниками чистих активів і чистих пасивів [21, 22, 23].

Одержані в процесі реалізації наведеного алгоритму показники чистих активів і чистих пасивів у багатоваріантному численні і в різних оцінках визначають можливі напрями й альтернативи реалізації стратегічної програми підприємства. На основі аналізу показників чистих активів і чистих пасивів вибирається і впроваджується найбільш оптимальний варіант розвитку підприємства. У стратегічному аспекті аналіз показників чистих активів і чистих пасивів спрямований на забезпечення приросту вартості власності, досягнення стійкої конкурентної переваги і високих фінансових результатів діяльності.

Стратегічний фінансовий результат визначає приріст або скорочення власного капіталу промислового підприємства на певному відрізку часу за аналізованими специфічними чинниками.

При цьому можливі два варіанти: позитивний стратегічний результат: приріст вартості власності; негативний стратегічний результат: вибуття, втрата власності.

Наведена організаційна модель передбачає визначення результатів реалізації стратегії у фракталах простору й часу на базі фрактального потенціалу промислового підприємства і його зміни у вигляді показників фрактальних чистих активів і чистих пасивів.

Модель формування стратегічного управлінського обліку за фракталами простору та часу, що включає такі агрегати: економічну характеристику мережі; облікові принципи і підходи; системоутворюючі показники і їх використання; базовий оцінний принцип; оцінний алгоритм; контрольний механізм фрактальних позицій; фрактальний похідний балансовий звіт; ухвалення стратегічних рішень за фракталами простору і часу.

Як фрактали часу будь-якого сегменту ринку розглядають інвестиційні горизонти діючих на ньому інвесторів. кожен учасник ринку має свій інвестиційний горизонт і ухвалює рішення, погодившись з його тривалістю і очікуваною поведінкою ринку на визначеному інтервалі часу [23].

Необхідність організації стратегічного управлінського обліку за фракталами простору і часу зумовлена наступними обставинами:

– отримання і використання інформації у фрактальному розрізі забезпечить можливість багатоваріантного вирішення стратегічних завдань, що стоять перед промисловими підприємствами в умовах ризику та невизначеності, набору і реалізації найбільш оптимального варіанту рішення;

– використання фракталів підвищує можливості проведення стратегічного моніторингу конкурентних позицій і використання конкурентних переваг організації;

– облік і прогнозування у фракталах часу і простору на базі фрактального похідного балансового звіту надає істотні переваги при визначенні способів розширення продажів виходу на нові ринки, поліпшення збуту продукції, розвитку бізнесу, ідентифікації вільних ринкових ніш у ланцюжку вартості;

– використання територіальних і часових фракталів дає можливість відобразити в обліку багатоваріантність подій під дією різних зовнішніх чинників і забезпечити краще пристосування до зовнішнього середовища;

– виділення як об'єкту стратегічного управлінського обліку територіальних фракталів і часових горизонтів відповідає вимогам парадигми глобального стратегічного менеджменту.

Російські вчені-практики Д.А. Волошин та А.В. Локтєв зазначають, що в процесі ведення стратегічного управлінського обліку на підприємстві доцільно застосовувати ряд методів: «бенчмаркінг», SWOT (від англ. *strengths* – сили, *weaknesses* – слабкості, *opportunities* – можливості, *threats* – загрози) – аналіз, заснований на структуруванні і порівнянні сильних (*strength*) і слабких (*weaknesses*) сторін компанії на цільових ринках, а також потенційних можливостей (*opportunities*) та загроз (*threats*), концепцію ланцюжка цінностей, стратегічне позиціонування, концепцію затратоформуєчих чинників [14].

Порівняльний аналіз – «бенчмаркінг» – фінансової ефективності (вигідності проекту для безпосередніх учасників) дозволяє компанії оцінити свої сильні і слабкі сторони в порівнянні зі своїми конкурентами і на основі цього визначити ринкові ніші (як ті, що фактично існують, так і потенційні) для своєї продукції. Він забезпечує компанію інструментарієм для визначення і пошуку своїх фактичних і потенційних конкурентів, а також можливих партнерів по виробничій кооперації і злиттю [14].

«Бенчмаркінг» (*bench-marking* – від англ. *bench-mark* – відмітка рівня), *betriebsvergleich* є комплексом управлінських процедур по впровадженню в практику роботи підприємств технологій, стандартів і методів роботи кращих організацій-аналогів. Він дозволяє підприємству відстежувати зміни і положення конкурентного оточення, його слабкі і сильні сторони, що надає можливість приймати на основі отриманої інформації вірні рішення для забезпечення потрібного рівня конкурентоспроможності підприємства в галузі [14].

На основі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Впровадження і ведення стратегічного управлінського обліку є необхідною складовою інформаційного забезпечення на етапі прийняття довгострокових управлінських рішень і планів в невизначених умовах господарювання.

2. На етапі впровадження стратегічного управлінського обліку на підприємстві необхідно об'єднати планову і облікову служби в одну структурну одиницю.

3. Однією з найперспективніших моделей формування стратегічного управлінського обліку на промисловому підприємстві є модель за фракталами простору і часу.

4. В процесі ведення стратегічного управлінського обліку доцільно використовувати такі методи, як SWOT-аналіз та бенчмаркінг.

Література

1. Аткинсон Энтони А. Управленческий учет: 3-е изд.; пер. с англ. / А. Энтони Аткинсон, Р.Д. Банкер, Р.С. Каплан, М.С. Янг. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 880 с.
2. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений: учебник / пер. с англ. / К. Друри. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 655 с.
3. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / пер. с англ.; под ред. В.А. Микрюкова / Б.Райан. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.–616 с.
4. Уорд К. Стратегический управленческий учет ; пер. с англ. / К. Уорд. – М.: ЗАО «Олимп–Бизнес», 2002. – 448 с.
5. Николаева О.Е. Стратегический управленческий учет. Науч.-практ. изд. / О.Е. Николаева, О.В. Алексеева. – М.: УРСС, 2003. – 303 с.
6. Вахрушина М.А. Стратегический управленческий учет: Полный курс МБА / М.А. Вахрушина, М.И. Сидорова, Л.И. Борисова. – М.: Рид Групп, 2011. – 192 с.
7. Зимакова Л.А. Основные подходы к формированию системы стратегического управленческого учета // Международный бухгалтерский учет / Л.А. Зимакова. – 2011. – № 33(183). – С. 36–40.
8. Куницина Я.Н. Сущность стратегического учета как исследовательской категории // Международный бухгалтерский учет / Я.Н. Куницина. – 2011. – № 32(182). – С. 17–22.
9. Иванов В.В. Управленческий учет для эффективного менеджмента / В.В. Иванов, О.К. Хан. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 208 с.
10. Панков В.В. Базовые принципы и допущения стратегического управленческого учета // // Международный бухгалтерский учет / В.В. Панков, В.Ф. Несветайлов. – 2012. – № 7(205). – С. 2–7.
11. Керимов В.Э. Стратегический учет: учеб. пособие / В.Э. Керимов. – М.: Омега-Л, 2010. – 166 с.
12. Проняева Л.И. Международный и отечественный опыт развития стратегического учета // Международный бухгалтерский учет / Л.И. Проняева, К.Н. Галкина. – 2012. – № 19(217). – С. 2–9.
13. Сулоева С.Б. Стратегический управленческий учет на предприятии // Ученые записки Санкт-Петербургской академии управления и экономики / С.Б. Сулоева, Е.Е. Землякова. – 2006. – № 1. – С. 84–95.
14. Волошин Д.А. Стратегический управленческий учет // Экономика и производство / Д.А. Волошин, А.В. Локтев. – 2009. – № 3. – С. 22–26.
15. Сатмурзаев А.А. Концепция стратегического учета в новых экономических структурах: теоретический аспект // Экономика та держава / А.А. Сатмурзаев. – 2010. – № 12. – С. 195–198.
16. Пушкар М.С. Концепція контролінга / М.С. Пушкар // Перспективи розвитку контролінгу як науки: теорія та практика. Матеріали наук.-практ. конф. (Тернопіль, 17 груд. 2008 р.) / Тернопіль, Екон. думка, 2008. – С. 7–23.

17. Шайкан А.В. Бухгалтерський облік з метою стратегічного управління – сьогодення і перспективи // Збірник наукових праць Інституту світової економіки і міжнародних відносин / А.В. Шайкан. – 2007. – № 54. – С. 127–133.
18. Голов С.Ф. Управленческий учет / С.Ф. Голов. – Х.: Фактор, 2009. – 779 с.
19. Гуцайлюк З.М. Прогнозний (стратегічний) облік і сучасні проблеми розвитку теорії бухгалтерського обліку / З.М. Гуцайлюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 2. – С. 14–19.
20. Семанюк В.З. Формування підсистеми стратегічного обліку в умовах ринкових відносин // Формування ринкових відносин в Україні / В.З. Семанюк. – 2010. – № 11(114). – С. 59–64.
21. Кундря-Висоцька О.П. Змістовні характеристики стратегічної парадигми обліку // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки / О.П. Кундря-Висоцька. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – № 3(53).2. – С. 137–139.
22. Болдуєв М.В. Організація стратегічного управлінського обліку на промислових підприємствах // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво / М.В. Болдуєв, В.Л. Корінев. – 2010. – № 6. – С. 190–194.
23. Болдуєв М.В. Фрактали простору та часу як об'єкти стратегічного управлінського обліку // Економічний вісник Національного гірничого університету / М.В. Болдуєв. – 2010. – № 2. – С. 105–111.
24. Гуцаленко Л. Стратегічний облік і контроль у формуванні фінансових результатів / Л. Гуцаленко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 12. – С. 24–32.
25. Гудима О.В. Проблеми та перспективи запровадження стратегічного обліку на вітчизняних підприємствах // Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво / О.В. Гудима. – 2010. – № 1. – С. 100–104.
26. Сахно Л.А. Методологічні аспекти створення бухгалтерії стратегічного типу // Зб. наук. праць Таврійського державного агротехнологічного університету / Л.А.Сахно. – 2009. – № 3. – С. 752–758.
27. Нападовська Л.В. Реформування системи бухгалтерського обліку в Україні // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць / Л.В. Нападовська. – 2007. – № 6. – С. 66–72.
28. Чебан Т. Организационные аспекты построения бухгалтерии стратегического типа // Бухгалтерский учет и аудит / Т. Чебан, В. Яценко. – 2004. – № 12. – С. 31–36.
29. Дрозд И.К. Бухгалтерский аутсорсинг как организационная форма современного учетно-аналитического процесса // Бухгалтерский учет и аудит / И.К. Дрозд. – 2003. – № 8. – С. 10–18.

5.7. ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДСИСТЕМИ «ОБЛІК»

Особливості створення загального організаційного забезпечення системи управління підприємством знайшли відображення в літературі та відповідних керівних методичних матеріалах [1-14]. Питанням спеціального організаційного забезпечення не було приділено достатньої уваги. Зокрема, це відноситься до організаційного забезпечення підсистеми «Облік», яке залишається практично зовсім не дослідженим. Немає ні однієї роботи, яка була б спеціально присвячена організаційному забезпеченню обліку в сучасних ринкових умовах і розглядала б комплексно весь спектр питань, які відносяться до даної проблематики. В роботах ж, які стосуються функції обліку господарської діяльності підприємств взагалі, підіймаються, як правило, лише окремі сторони організаційного забезпечення обліку в системі управління

підприємством. Майже всі керівники досліджених нами підприємств вважають, що вони мають у наявності необхідні приміщення, обладнання, а також кадри фахівців. В цих умовах для ефективної реалізації облікових задач потрібно передбачити в штаті підприємств лише фахівців із обліку господарської діяльності в якості постановників задач. Іншого організованого забезпечення тут не потрібно. Обмеженість такого підходу очевидна: уведення до штату підприємств постановників облікових задач, хоча і потрібна, але тільки саме по собі не вирішує і не може вирішити усіх питань організаційного забезпечення функції обліку в системі управління підприємством.

В даній роботі не ставилося за мету висвітлити усі аспекти цієї проблеми: задача зведена до того, щоб розкрити основні, найбільш важливі сторони організаційного забезпечення функції обліку в сучасних ринкових умовах. У цьому зв'язку на самперед уявляється необхідним сформулювати поняття *організаційного забезпечення підсистеми «Облік»*. Воно являє собою сукупність структурних частин (підрозділів, осіб), методів та засобів організації їх взаємодії між собою в процесі створення підсистеми та ефективного вирішення задач обліку.

Найважливішим елементом організаційного забезпечення підсистеми «Облік» виступає його організаційна структура (рис. 1). Універсальний метод формування організаційних структур управління не розроблений. Як правило, їх синтез відбувається на основі евристичних методів.

Початковим моментом у формуванні організаційної структури підсистеми «Облік» виступає дослідження її облікових функцій на підприємстві та отримання на цій основі впорядкованої сукупності згрупованих задач апарата управління з відповідним описом процесів їх реалізації. Спрощено під обліковими функціями можна розуміти перелік питань, які вирішуються органами управління та окремими працівниками підприємства в процесі обліку його діяльності.

Виконання облікових функцій пов'язано з реєстрацією, збором, прийманням-передачею, обробленням інформації та використанням результатів цієї обробки. Тому дослідження облікових функцій зведене до вивчення інформаційних аспектів обліку, складу і застосування початкових даних, потоків руху інформації, обсягів обробленої інформації, обсягів вихідної інформації і інше. Оскільки процес вирішення задач обліку являє собою сукупність стандартних процедур і їх відповідне інформаційне забезпечення, тоді з'являється можливість встановити послідовність їх виконання в залежності від логічних і технологічних зв'язків підсистеми. В кінцевому рахунку таке дослідження дозволить отримати уяву про структуру облікових функцій, які виконуються на різних рівнях управління.

Наступна задача, яка повинна бути вирішена на основі дослідження облікових функцій є у визначенні напрямків удосконалення їх виконання. Справа в тому, що в практиці роботи підприємств ще не рідкі випадки нечіткого закріплення різних облікових функцій за окремими підрозділами і працівниками.

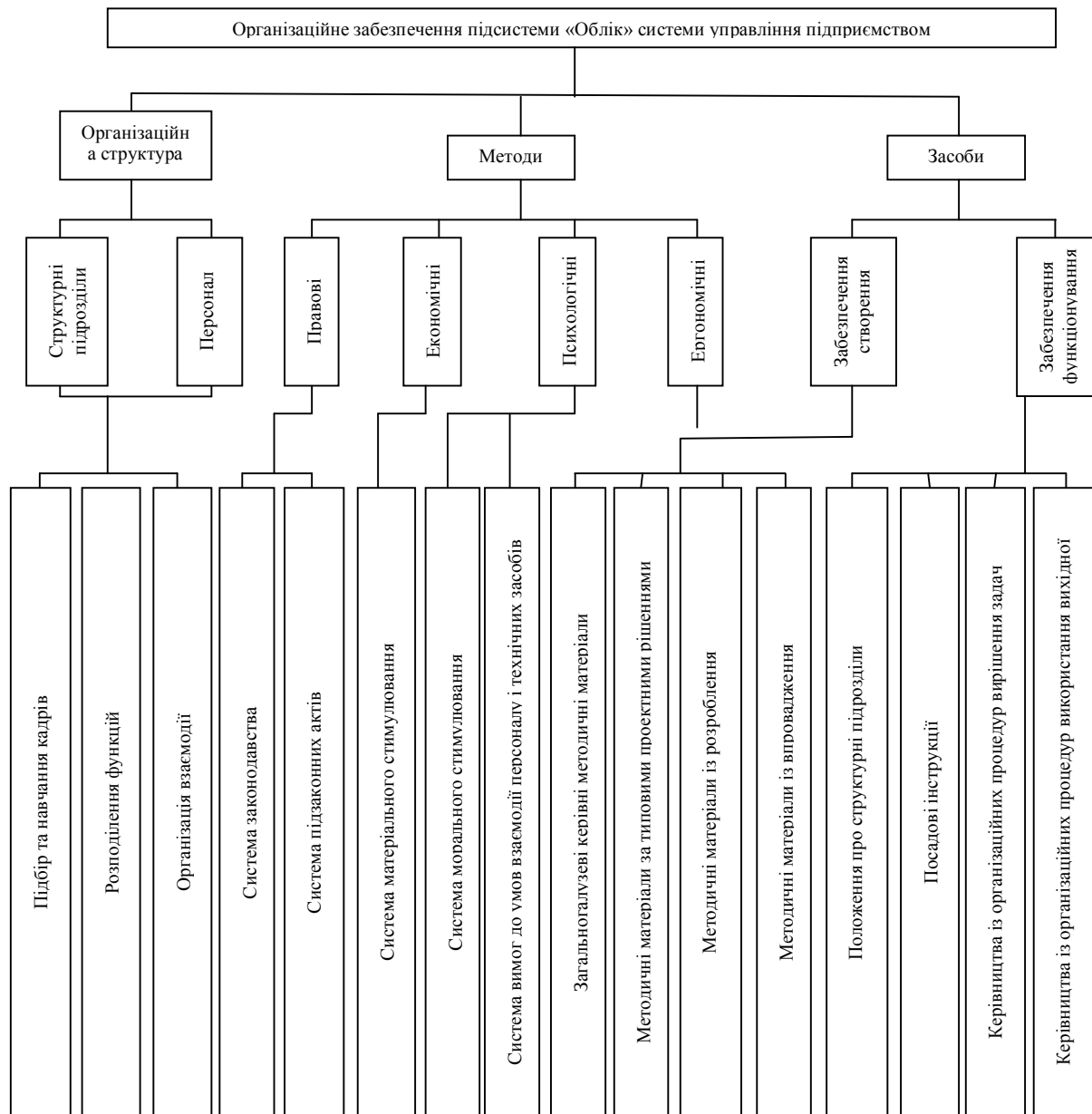


Рис. 1. Загальна структура організаційного забезпечення підсистеми «Облік» системи управління підприємством

Цей факт призводить до того, що ряд питань обліку взагалі випадає із поля зору, інші робляться не в повному обсязі і не в необхідні строки.

І, на сам кінець, ще одне важливе завдання, вирішення якого повинне бути знайдено в процесі дослідження облікових функцій підприємства, впливає із особливостей ефективного вирішення задач обліку і є в розподіленні робіт із обліку між його персоналом. Впровадження функції обліку змінює не тільки його методологію, але і його організацію. Сучасні ринкові умови безпосередньо впливають на облікові функції, які виконуються персоналом управління, змінює структуру апарата управління та характер взаємовідносин між різними структурними підрозділами. Впровадження обліку може супроводжуватися повною передачею окремих або часткових функцій від людини ЕОМ, у другому випадку просто скорочуючи обсяг робіт із тієї або іншої функції, які виконуються людиною. Але в обох випадках це призводить

до зміни облікових функцій, до зміни наявної структури управлінського апарату.

При розподіленні облікових функцій між машинною частиною системи управління і персоналом виходять із того, що ЕОМ – цей досконалий і достатньо надійний інструмент для проведення кількісного обліку, після введення в неї відповідної вхідної інформації і програми може видавати інформацію; але тільки людина здатна на основі цієї інформації приймати рішення, які відповідають потребам реальної дійсності. Розподілення облікових функцій між людиною і ЕОМ потрібно розглядати не як поодинокий захід, а як процес, який обумовлений безперервністю розвитку техніки та забезпечує динамічну рівновагу між елементами системи управління.

Тільки всебічне дослідження облікових функцій з позицій їх повноти та обсягу робіт із перетворення інформації, відповідності елементарних облікових функцій загальної цілі обліку і раціонального розподілення функцій між машинною і «людською» частинами системи управління створює основу для формування організаційної структури функції обліку в системі управління підприємством. Використання сучасної обчислювальної техніки в технологічному процесі обробки інформації та прийняття рішень не може відбутися без певної реорганізації апарату управління взагалі і апарату, який займається обліком, зокрема.

Перелік структурних частин, взятих у їх взаємозв'язку і наділених певними ресурсами для здійснення облікових функцій, утворює організаційну структуру підсистеми «Облік». Він повинен визначатися за умов виконання усіх функцій підсистеми з урахуванням підвищення продуктивності праці та покращення якості роботи персоналу управління. Основна ціль формування організаційної структури підсистеми «Облік» є в просторовому і часовому розподіленні та закріпленні комплексів задач і робіт із обліку між структурними підрозділами і окремими виконавцями, у встановленні ієрархії структурних частин, а також в організації їх взаємодії, що дозволить забезпечити найбільш ефективне функціонування підсистеми. Організаційна структура підсистеми «Облік» буде відрізнятися від існуючої в традиційних умовах. Ці відмінності знайдуть своє відображення у створенні нових підрозділів, об'єднанні ряду підрозділів на основі централізації облікових функцій, раціональної спеціалізації структурних підрозділів на основі покращення форм розподілу та кооперації праці, зміні взаємозв'язків між структурними підрозділами, зміні системи підпорядкування структурних підрозділів.

Найважливішою особливістю нової організаційної структури обліку на підприємстві є те, що вона ґрунтується на ефективній організації руху і оброблення інформації в межах прийнятої методології обліку господарської діяльності.

Розроблення і формування організаційної структури підсистеми «Облік», не дивлячись на деякі особливості і специфіку, пов'язані з умовами вирішення облікових задач, має цілий ряд загальних закономірностей, які обумовлені тим, що ця підсистема є складовою частиною управління підприємством у цілому.

Ці закономірності зведені до наступного: принцип побудування структурної схеми обліку обирається виходячи із найбільш раціональних форм розподілу і кооперування праці підрозділів та виконавців; в структурну схему поряд із чисто функціональними підрозділами включається підрозділ із оброблення облікової інформації; при визначенні взаємозв'язків між підрозділами та виконавцями в процесі реалізації задач обліку в якості основного передбачається взаємозв'язок через підрозділ із оброблення облікової інформації.

Формування організаційної структури функції обліку – досить складний і трудомісткий процес, тому потрібним є створення інструменту, який дозволяє формувати конкретні організаційні структури, які максимально враховують специфіку різних підприємств і обмеження, які накладаються технологією ефективного вирішення облікових задач. Таким інструментом може бути формування організаційних структур шляхом синтезу окремих структурних елементів.

Формування організаційної структури обліку в сучасних ринкових умовах системи управління підприємством висуває якісно нові вимоги до принципів і методів формування, для яких існуючі традиційні форми документів не прийнятні. В цих умовах потрібним є складання і використання наступної робочої документації: схеми взаємозв'язку задач обліку; функціонально-технологічних схем вирішення задач обліку; структурно-інформаційної схеми задач обліку; проекту організації обліку на підприємстві.

Перерахована робоча документація дозволить забезпечити дотримання вимог системного підходу і здійснити формування організаційної структури обліку на підприємстві з урахуванням технології обробки інформації. Схема взаємозв'язку задач обліку при цьому буде відображати взаємозалежність задач і рівні їх вирішення. Окремі функціонально-технологічні схеми вирішення облікових задач відображають також просторово-процедурну реалізацію окремих задач у відповідності з технологічним процесом їх вирішення.

Структурно-інформаційна схема задач обліку показує їх розподіл між підрозділами і виконавцями та характеризує інформаційні взаємозв'язки з урахуванням часового циклу. Побудуванню структурно-інформаційної схеми на практиці повинне передувати складання переліку облікових задач з розподілом їх за підрозділами та виконавцями.

На основі схем взаємозв'язку задач обліку складається зведений робочий документ – проект організації обліку на підприємстві. Із нього може випливати необхідність створення нових або перебудови раніше заснованих підрозділів, зміни облікових функцій в різних структурних підрозділах і в окремих виконавців, приведення у відповідність штатів потребам нової організаційної структури і інше.

Усі перераховані робочі документи повинні бути між собою взаємопов'язані, а розроблення організаційної структури підсистеми «Облік» повинне розглядатися як складова частина робіт із створення організаційної структури управління підприємством у цілому. Дотримання вказаних вимог

дозволить забезпечити системність у формуванні організаційної структури обліку.

Застосування означених заходів в облікових розрахунках не призводить до змін в ієрархії побудови організаційної структури обліку. Нове є, головним чином, в тому, що в існуючу структуру включаються підрозділи із обробки інформації. Однак організаційна структура на різних стадіях функціонування підсистеми «Облік» не залишається незмінною.

Для початкових стадій впровадження облікових розрахунків найбільш типовою уявляється структурна схема (рис. 2).

Ця схема організаційної структури обліку переважає. Тут не виникає ще гострої потреби в кардинальній перебудові структури, і принципово новітнім для підсистеми «Облік» буде не тільки поява такого структурного підрозділу, як група обліку підприємства.

Завданнями цієї групи виступають: постановка задач обліку і розробка для них відповідного забезпечення; розроблення ефективної технології оброблення облікових даних; забезпечення виконання робіт; зберігання і обґрунтування облікових даних.

Централізовано перероблюючи облікову інформацію, група обліку буде пов'язана як із системою лінійного управління і усіма функціональними службами, так і з системою, яка управляє підприємством. Ці зв'язки будуть проявлятися в отриманні інформації від відповідних підрозділів, переробці її і наданні кінцевої інформації назад в ці підрозділи і вищому керівництву.

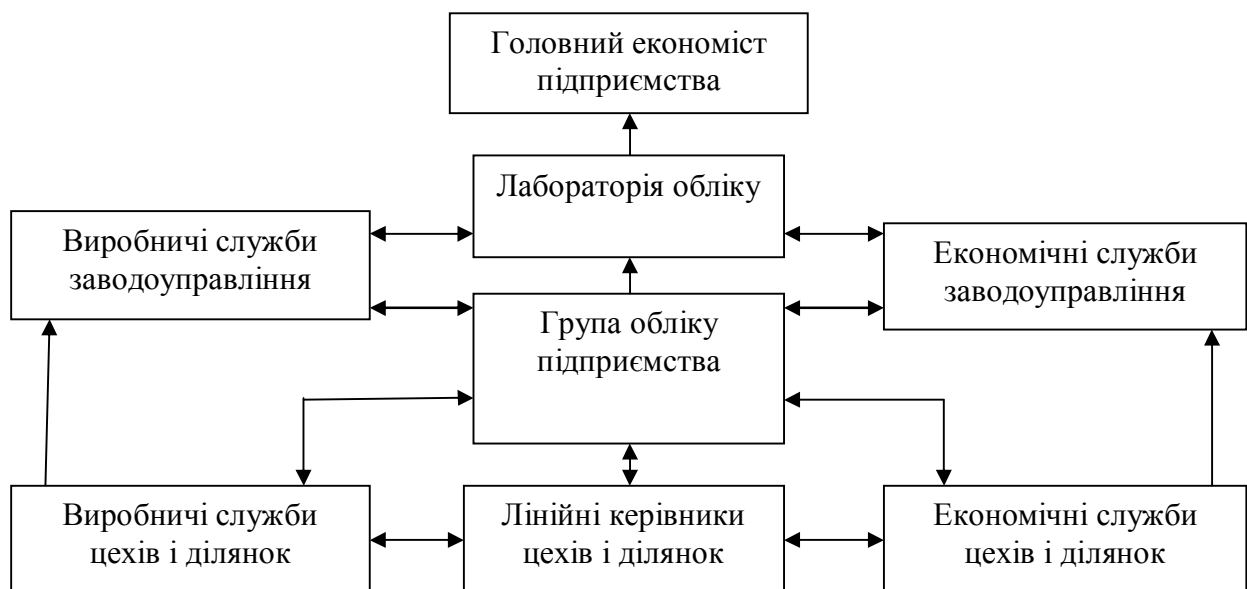


Рис. 2. Схема організаційної структури підсистеми «Облік» системи управління підприємством на ранніх стадіях впровадження облікових розрахунків

Важливу роль в організаційній структурі підсистеми покликана відігравати лабораторія обліку, яка підпорядкована безпосередньо головному економісту підприємства. Значення цього спеціалізованого структурного підрозділу у здійсненні і координуванні на підприємствах робіт із обліку досить

велике в будь-яких умовах, незалежно від стадій впровадження функцій управління. Ця обставина неодноразово була підкреслена багатьма провідними вченими і фахівцями в області обліку. Але ще більшого значення набувають лабораторії обліку в сучасних ринкових умовах системи управління підприємством, коли масштаби і глибина обліку на підприємствах істотно зростають. Цей факт відбувається в результаті якісної зміни функцій лабораторій, які передають основну частину технічної роботи із обліку в групу обліку підприємства і зосереджують увагу переважно на організаційно-методичній роботі.

Лабораторія обліку виконує наступні функції: здійснює прив'язку типових галузевих методичних матеріалів із обліку до умов підприємства; веде розроблення власних методичних матеріалів; розробляє загальну програму облікової роботи на підприємстві; складає індивідуальні, структурні і зведені графіки виконання облікових робіт; розробляє форми вихідної облікової інформації.

Внутрішня структура і функції лабораторії обліку в сучасних системах управління на різних підприємствах можуть бути різними, це буде залежати не тільки від розмірів підприємства і складності виробництва, але і від підбирання керівних кадрів.

В сучасних ринкових умовах системи управління підприємством облік залишається функцією економічних і технічних служб, а також функцією лінійного персоналу цехів і дільниць. Однак характер облікової роботи в цих структурних підрозділах істотно трансформується. Із технічних операцій за цими підрозділами зберігається, в основному, тільки підготовка початкової інформації, в той же час зростає питома вага обліково-конструктивної роботи, яка здійснюється на основі документів. Скорочення чисельності персоналу на початкових стадіях впровадження обліку не відбувається, ефект досягається в іншому – покращенні якості обліку, підвищенні його аналітичності і оперативності.

Більш істотних якісних змін в організаційній структурі обліку на підприємствах потрібно очікувати при досягненні відносно високого рівня ефективності облікових розрахунків при досить повному охопленні обсягу робіт за відповідними процедурами. Для цього рівня впровадження функції обліку найбільш характерною уявляється схема організаційної структури, наведена на рис. 3.

Основою побудування організаційної структури даного виду є: по-перше, розвинута технічна база, яка включає периферійні лабораторії, які здійснюють облікові розрахунки для цехів і дільниць, та бюро обліку системи управління підприємством, орієнтоване на виконання розрахунків для підприємства в цілому; по-друге, висококваліфікований персонал, який володіє знаннями як в області обліку, так і в області обробки інформації.

Відмінною рисою організаційної структури цього типу буде те, що єдиним координаційним центром облікової роботи на підприємстві стане бюро обліку відділу системи управління підприємства, яке візьме на себе усі методологічні і організаційні функції. Високий рівень ефективності обліку

об'єктивно буде сприяти загальному скороченню чисельності персоналу, який виконує облікові функції, а також призведе до виникнення необхідності його розподілення між окремими структурними ланками. Зокрема, збільшиться чисельність облікового персоналу в сфері обробки облікової інформації і зменшиться кількість робітників, які займаються обліком в цехах, відділах і службах заводууправління. Для цих підрозділів залишиться необхідність збереження в них незначного контингенту висококваліфікованих фахівців і відпаде потреба в спеціалістах – обліковцях нижчої та середньої кваліфікації.

Організаційна структура підсистеми «Облік» формально закріплюється на підприємстві положеннями про структурні підрозділи, які фіксують закріплення задач і процедур обліку за кожною структурною ланкою, їх права, відповідальність і зв'язки в процесі реалізації задач підсистеми; методичними і інструктивними документами, які відображають порядок вирішення задач обліку; посадовими інструкціями персоналу. Зокрема, впровадження облікових розрахунків передбачає, на сам перед, розроблення і затвердження «Положення про бюро обліку відділу системи управління підприємством» і певне коректування положень для існуючих структурних підрозділів, а також складання для кожної задачі наступної сукупності методичних і інструктивних документів: описання області застосування задачі; інструкції із заповнення вхідних документів; інструкції із обробки вхідної інформації; інструкції із роботи з вихідними документами і інше.

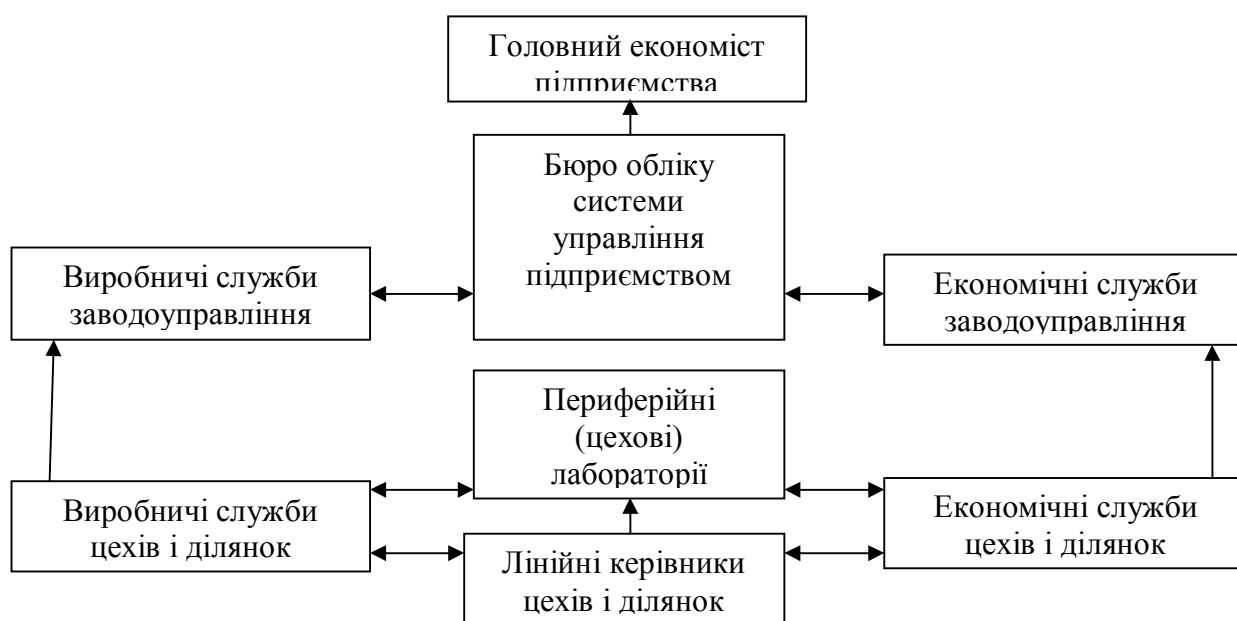


Рис. 3. Схема організаційної структури підсистеми «Облік» системи управління підприємством, характерна для високого рівня впровадження облікових розрахунків

Зміна технології вирішення задач обліку істотно впливає на характер і зміст праці різних категорій персоналу, що призводить до потреби внесення відповідних змін у посадові інструкції. Коректування посадових інструкцій персоналу робиться на основі додатків до них. Облікова робота в кожному

підрозділі буде сприяти завданій технології лише в тому випадку, коли виконавці усіх рівнів будуть знати, що, як і в які строки робити.

Якість функціонування підсистеми «Облік» в системі управління підприємством цілком залежить від роботи з кадрами. Ні організаційна структура підсистеми, ні система механізмів управління не нададуть бажаного ефекту, якщо персонал апарату управління не буде володіти мистецтвом і майстерністю застосування підходів, періодів і методів обліку на практиці.

В умовах створення і функціонування підсистеми «Облік» особливого значення набуває підготовка кадрів облікового профілю. Неможливо у цьому зв'язку не погодитися з думкою багатьох керівників підприємств, які вважають, що в сучасних нестабільних умовах потрібна підготовка кадрів за спеціальністю економістів-обліковців, які були б організаторами системного обліку на кожному підприємстві. На нашу думку, уявляється, що підготовка для промисловості економістів-обліковців повинна відбуватися на фоні загального зміцнення уваги у вузівських навчальних програмах для інженерно-економічних спеціальностей до дисципліни «Бухгалтерський облік у галузях економіки».

Досвід впровадження функції обліку на підприємствах свідчить, що в сучасних умовах системи управління підприємством в обліку, як і в інших сферах економічної роботи, намітилися певні тенденції спеціалізації. Зокрема, спеціалізація поділяє облікову роботу на наступні види: методологічні розробки, системні рішення, постановка задач, складання програм і інше. Така спеціалізація вносить істотні відмінності в функції, які виконуються персоналом підсистеми «Облік», і в цих умовах можливо говорити не про економістів або економістів-обліковців взагалі, а про обліковців-методологів, обліковців-системотехників, обліковців-постановників задач і інше.

Основним завданням обліковців-методологів виступає розроблення або прив'язка типових методичних і інструктивних матеріалів із обліку на підприємстві, а також його організація виходячи із цілей підвищення ефективності господарської діяльності і покращення якості роботи. Саме обліковці-методологи визначають напрямки і фронт робіт для іншого персоналу підсистеми. Тому обліковець-методолог повинен знати сучасний стан теорії і практики обліку, добре розбиратися в принципах і цілях ринкових відносин, знати можливості сучасної обчислювальної техніки і інше.

До провідних фахівців в підсистемі «Облік» поряд із обліковцями-методологами потрібно віднести обліковців-системотехників. Їх задача є в підготовці рішень загальносистемного характеру, зокрема, складанні схем інформаційних зв'язків комплексів задач обліку, розробці організаційно-технологічних схем вирішення задач, формуванні вимог до паралельних функціональних підсистем системи управління підприємством і забезпечуючим підсистемам тощо. Виконання цієї роботи вимагає від обліковців-системотехників широкої ерудиції як в області інформаційних аспектів функції обліку, так і в області організації та технології ефективного обробки даних.

Обліковці-постановники задач і обліковці-програмісти являють собою найбільш чисельну групу персоналу підсистеми «Облік». В обов'язки цих

спеціалістів входить розроблення і контроль за експлуатацією комплексів задач підсистеми.

Обліковець-постановник задач повинен добре знати методику обліку і практику його організації на підприємствах, розумітися в особливостях інформаційного забезпечення задач обліку в системі управління підприємством, знати більше аніж одну алгоритмічну мову програмування, мати уявлення про можливості технічних засобів, за допомогою яких передбачається інтенсифікувати процес вирішення задач, і інше. Практика показує, що без відповідних знань інформаційних, програмних і технічних аспектів розроблення коректних постановок облікових задач неможливе.

Важливі вимоги висуваються до кваліфікації програмістів, які розробляють програми вирішення задач обліку.

Ці фахівці повинні: володіти знаннями принципів положень методики обліку; вміти складати блок-схеми і програми, які реалізують будь-який алгоритм; оцінювати порівняльні можливості різних мов програмування стосовно до конкретних завдань; використовувати засоби автоматизації програмування; вміти раціонально організувати трансляцію і налагодження програм, раціонально організувати обчислювальний процес, оптимально використовувати можливості технічних засобів; вміти виділяти типові процедури при розробленні конкретних програм; знати системи математичного забезпечення ЕОМ і інше.

На більш пізніх стадіях впровадження облікових розрахунків при зростанні в технології вирішення задач обліку ролі банку даних досить вірогідним буде поява у складі підсистеми «Облік» спеціалістів із ведення баз облікових даних.

Змінюючи кваліфікаційний склад виконавців функції обліку на підприємствах, потрібно прагнути до того, щоб ефективність облікової роботи в сенсі її наукового рівня, досягнутих результатів, надійності і строків була найвища, а використання потенційних можливостей персоналу найбільшим. Мова йде про оптимізацію діяльності персоналу підсистеми, тобто розроблення системи заходів, які забезпечують підпорядкування діяльності персоналу цілям, встановленим як перед підсистемою, так і системою управління підприємством в цілому, і таких, що сприяють здійсненню цієї діяльності в завданому напрямку. А це значить, що організація діяльності персоналу підсистеми «Облік» повинна базуватися, як було відзначено вище, на комплексному і послідовному використанні правових, економічних, психологічних і інших методів впливу на персонал, за допомогою яких потрібно добитися повного підпорядкування апарата стратегії підприємства.

Література

1. Аткинсон. Управленческий учёт / Аткинсон, А. Энтони, Банкер, Д. Раджив, Каплан, С. Роберт, Янг, С. Марк; [пер. с англ.; 3-е издание]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 878 с.
2. Атрилл П. Управленческий учёт для нефинансовых менеджеров / П. Атрилл, Э. МакЛейни; [пер. с англ.; под ред. С.Л. Каныгина]. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 624 с.

3. Голов С.Ф. Управлінський облік. Підручник / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.
4. Івакіна І. Управлінський облік: стисло і доступно / І. Івакіна. – Х.: Фактор, 2007. – 320 с.
5. Керимов В.Э. Управленческий учёт коммерческо-сбытовой деятельности: учебное пособие / В.Э. Керимов, П.В. Селиванов, А.А. Епифанов, М.С. Крятов; [под ред. В.Э. Керимова]. – М.: Издательство «Экзамен», 2003. – 128 с.
6. Керимов В.Э. Управленческий учёт производственной деятельности: учебное пособие / В.Э. Керимов, А.А. Епифанов, П.В. Селиванов, М.С. Крятов; [под ред. В.Э. Керимова]. – М.: Издательство «Экзамен», 2002. – 160 с.
7. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості // Григор Н.М., Крехівський О.В., Шклярук М.М., Ніколаєнко Н.Л., Мельник Т.В., Тарасова А.І., Байдаченко Т.Г., Чернопащенко М.С., Куц Е.С., Петрова Р.С. – К.: Державне підприємство «Державний інститут комплексних техніко-економічних досліджень» Міністерства промислової політики України, 2007. – 305 с.
8. Методичні рекомендації оцінки впливу змін економічних факторів на результатні показники прибутку, рентабельності виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг) // Григор Н.М., Крехівський О.В., Ніколаєнко Н.Л., Байдаченко Т.Г., Тарасова А.І., Чернопащенко М.С. – К.: Державне підприємство «Державний інститут комплексних техніко-економічних досліджень» Міністерства промислової політики України, 2007. – 139 с.
9. Методичні рекомендації оцінки впливу змін економічних факторів на собівартість виробництва продукції (робіт, послуг) у промисловості та на ефективність роботи підприємств // Григор Н.М., Крехівський О.В., Ніколаєнко Н.Л., Мельник Т.В., Тарасова А.І., Байдаченко Т.Г., Чернопащенко М.С. – К.: Державне підприємство «Державний інститут комплексних техніко-економічних досліджень» Міністерства промислової політики України, 2008. – 408 с.
10. Нападівська Л. Управлінський облік: значення та застосування у практичній діяльності вітчизняних підприємств в умовах ринкових відносин / Л. Нападівська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 10. – С. 45-56.
11. Палий В.Ф. АСУ и проблемы теории бухгалтерского учёта / В.Ф. Палий, Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1981. – 224 с.
12. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учебн. пособие для вузов / Я.В. Соколов. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. - 638 с.
13. Хенсен Дон Р. Управлінський облік / Дон Р. Хенсен, Мерієн М. Моувен, Небіл С. Еліас, Девід У. Сенков; [пер. з англ. 5-го канад. вид. О. Григораша, О. Рахубовського, Н. Краснік та ін.]; наук. ред. пер. Н.П. Краснік. – К.: Міленіум, 2002. – 974 с.
14. Atkinson A. Management Accounting / Anthony Atkinson, Rajiv D. Banker, Robert S. Kaplan, and S. Mark Young. - N.J.: Prentice-Hall International, 1997. – 724 p.

5.8. МЕТОДИ І ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток економіки України, що відбувається під впливом процесів європейської інтеграції і проникнення іноземного капіталу, ставить перед вітчизняними підприємствами нові управлінські задачі, головною серед яких виступає формування ефективного механізму управління, який забезпечує посилення їх конкурентних переваг і задоволення економічних інтересів власників. Нові управлінські технології, орієнтовані на вартісні параметри оцінки роботи підприємства, вимагають розробки і упровадження механізму управління, в

якому виділені ключові чинники вартості, взаємозв'язки між ними і системи показників їх оцінки.

Питання управління вартістю підприємств досліджені в роботах Белоусової Н., Валдайцева З., Дремової Н., Егерєва І., Івашковської І., Панкова В., Лебідь Н., Мендрула А., Пашкова В. та інших. Проте, питання методичного забезпечення управління вартістю підприємств на сучасному етапі ще не одержали достатнього розвитку.

В управлінні вартістю підприємства слід виділити специфічні інструменти, застосування яких забезпечує досягнення поставлених цілей. До числа таких інструментів можна віднести: побудову функціональної моделі підприємства, виділення чинників зростання вартості підприємства і показників оцінки ефективності їх використання. Розробка функціональної моделі підприємства припускає системність дослідження сфери його бізнесу, специфіки ринку, на якому воно працює і його внутрішньої організації. Формування механізму управління вартістю підприємств, повинне враховувати основні тенденції, що склалися в їх зовнішньому середовищі.

Процес формування вартості підприємства знаходиться в безпосередній залежності від конкурентного середовища бізнесу, його функціональної моделі, стадії життєвого циклу, на якому знаходиться конкретне підприємство і його організаційної моделі управління. Все це складає передумови для виявлення чинників вартості і показників механізму управління вартістю, встановлення підходів до їх кількісного і якісного вимірювання. До числа основних умов, що характеризують операційне середовище підприємств і впливають на процес управління їх вартістю, відносяться: капітал, персонал, види продукції і клієнти.

Серед загальних показників у функціональній моделі підприємства виділяються податки і прибуток, методичні основи розрахунку яких залежать від сектора економіки, в якому функціонують суб'єкти господарювання. Також необхідно враховувати вплив фінансово-економічних умов діяльності, що визначають платоспроможність підприємства і параметри внутрішнього ризику, визначаючи його фінансову стійкість при дії зовнішнього середовища і внутрішніх змін.

Ідентифікацію чинників вартості слід здійснювати з урахуванням визначення класу ключових процесів управління підприємством. На підприємствах з позицій управління вартістю виділяють три основні класи процесів:

1. Основних процесів бізнесу підприємства, де чинниками вартості виступають капітал, основні операційні процеси і плани розвитку.

2. Організаційно-управлінських процесів, які пов'язані з адаптацією організаційного статусу підприємства до зміни умов його функціонування (наприклад, трансформація закритих акціонерних товариств у відкриті або інші форми реструктуризації власності), розробка і впровадження нових видів продукції, їх ліцензування, розвиток професійних навиків персоналу, системи його мотивації і стимулювання, вдосконалення інформаційної системи

управління.

3. Забезпечуючих процесів, спрямованих на фінансове забезпечення розвитку підприємства і пов'язаних з управлінською підтримкою збуту продукції за рахунок розвитку мережі продажів і регіональної мережі підприємства, а також проведення маркетингових програм, залучення вигідних джерел фінансування за рахунок ефективного управління дебіторською і кредиторською заборгованістю, співпраці з фінансово-кредитними установами і т.д.

Кожну групу чинників характеризує ряд показників. Окремі показники кожного класу процесів підлягають формалізації, що дозволяє встановити порядок їх розрахунку, критичні значення, розробити систему моніторингу їх змін і відповідну тактику управлінського реагування для досягнення цілей підприємства.

Показники основних процесів бізнесу є визначаючими в механізмі оцінки фінансового стану підприємства, його положення на ринку, а також відображають стан ключових чинників управління вартістю. До таких показників відносяться: активи, власний капітал, доходи, прибуток, дебіторська і кредиторська заборгованість, витрати і ін.

В процесі аналізу чинників вартості необхідно виходити з того, що вартість підприємства – це його суспільно певний еквівалент в грошовій формі (з позиції всього ринку або конкретного інвестора), що відображає вартість його майна, можливі майбутні доходи або чисті грошові надходження.

Одній з фундаментальних функцій вартісного управління виступає оцінка вартості. Під оцінкою підприємства розуміється впорядкований процес, що забезпечує визначення величини ринкової вартості підприємства як економічного суб'єкту (цілісного майнового комплексу) з урахуванням майбутнього доходу. Даний процес припускає постановку мети, яка враховує особливості діяльності підприємства і може мати різну спрямованість, наприклад:

- визначення ринкової ціни підприємства як цілісного майнового комплексу (специфічного товару);
- забезпечення ефективності стратегічного і поточного управління підприємством на основі оптимізації управління активами, пасивами, персоналом, бізнес процесами, інформаційними ресурсами і т.п.;
- зміцнення ринкових позицій підприємства за рахунок оцінки характеру впливу на його вартість не фінансових чинників: кваліфікації персоналу, сформованих каналів продажів продукції, якості продукції і ступеню її оновлення у зв'язку з вимогами ринку, взаємостосунків, що склалися, з постійними покупцями і продавцями, структурної організації підприємства;
- забезпечення процедур реорганізації на основі злиття і поглинань підприємства.

На основі встановленої мети вибирається конкретний метод оцінки, відповідний безлічі специфічних умов стану економіки країни і виду бізнесу

підприємства. Оцінка вартості підприємства здійснюється на основі ринкового підходу, оцінки активів підприємства і використання прибуткового методу.

Ринковий підхід припускає використання даних ринку за деякий період і, в першу чергу, по операціях купівлі – продажу і злиття. Оцінка капіталізації підприємства є одним з його різновидів. Підхід до оцінки активів підприємства (капітальних і нематеріальних) заснований на бухгалтерських даних, різних нормативах для оцінки і т.п. Використання прибуткового методу припускає розгляд ряду майбутніх доходів і витрат, приведених (дисконтованих) на дату оцінки. Такий метод припускає наявність бізнес-плану розвитку підприємства, інвестиційного проекту і тому подібних документів. Методологія прибуткового методу базується на загально визнаній економічній теорії зміни вартості грошей в часі. Цей підхід дозволяє розраховувати вартість при різних варіантах стратегічного розвитку підприємства (з урахуванням зовнішніх інвестицій і без них).

У середині кожного з підходів можливе використання ряду методик. У свою чергу, методика може бути побудована на поєднанні тих або інших методів і технік розрахунку. Найбільш виправданим є поєднання ряду допустимих і доцільних для певного типу бізнесу методів оцінки. Недоцільно спиратися на єдиний показник вартості бізнесу, який би характеризував і ефективність управління, і цінність підприємства на ринку, і майбутню його привабливість для інвесторів. Такого показника просто не існує, а вартість бізнесу приймає декілька значень залежно від цілей оцінки, сформованих зацікавленими особами.

Найбільш актуальна в методичному забезпеченні управління вартістю підприємства модель оцінки вартості, де вона розглядається як індикатор результативності управлінської дії, своєрідного критерію при підготовці і реалізації рішень менеджменту підприємства. У такому підході оцінка вартості підприємства виступає початковим моментом в підготовці рішень оперативного і стратегічного характеру. Вартість підприємства може служити критерієм оцінки якості управління, що здійснюється на основі принципу економічного прибутку, тобто оцінки результатів підприємства з позицій його альтернативних витрат – упущеної вигоди або прибутків, втрачених в альтернативних варіантах вкладення капіталу підприємства через обмеженість його фінансових ресурсів.

Даний принцип управління вартістю реалізується в різних методах оцінки, з безлічі яких для підприємств найприйнятнішими можна визнати метод оцінки по показнику економічної доданої вартості (EVA), методи, засновані на прогнозі вільного (чистого) грошового потоку і модель спреда. Аналіз інформативності, доступності, простоти застосування і реальності одержуваних результатів вартості підприємств на основі приведених методів дозволив встановити переваги і недоліки кожного з них, а також особливості визначення початкових показників для розрахунку величини вартості підприємства.

До числа загальних недоліків вказаних методів відносяться: труднощі визначення величини інвестованого капіталу (у методі EVA), недолік інформації про джерела вартості і необхідність проведення коректувань грошових потоків (у методах на основі чистого грошового потоку), спотворення реального фінансового результату через неможливість врахувати різкі коливання фактичної збитковості операцій в порівнянні з нормою збитковості, передбаченої у фінансових планах.

Перевагами даних методів оцінки є: застосування показників для підприємств, створених у формі акціонерних товариств відкритого і закритого типу (тобто непублічних, для яких неможливо визначити вартість по ринковій капіталізації). Тобто застосування методу EVA представляється найперспективнішим.

Застосування оцінки за методом прогнозу чистих грошових потоків дозволяє враховувати особливості формування і розміщення майна підприємства, забезпечуючих виконання зобов'язань підприємства перед контрагентами, які є складовим елементом грошового потоку від інвестиційної і фінансової діяльності. Прогнозування грошових потоків на вітчизняних підприємствах ускладнюється тим, що менеджмент підприємства може відкласти в часі здійснення інвестицій в основні і оборотні кошти, що зрештою приведе до поліпшення значення чистого грошового потоку в звітному періоді в збиток зростанню його значень в довгостроковому періоді.

На відміну від даного методу в методі економічної доданої вартості (EVA) результати роботи підприємства, а, відповідно, і зусилля його керівництва, можна оцінити за наслідками будь-якого звітного року. Його відмінна особливість - побудова своєрідного мосту між бухгалтерською моделлю аналізу підприємства (заснована на фінансовій звітності і її прямій інтерпретації шляхом розрахунків коефіцієнтів) і фінансовою моделлю підприємства, яка і лежить в основі управління вартістю.

Загальноприйнятими формулами розрахунку EVA є:

$$EVA = NOPAT - IC * WACC \quad (1)$$

$$EVA = OP + \text{корекції} - WACC * CE \quad (2)$$

де, NOPAT – чистий операційний прибуток підприємства за вирахуванням скоректованих податків;

IC – інвестований капітал;

OP – операційний прибуток підприємства;

CE – величина капіталу (робочий капітал);

WACC – витрати на капітал.

Вартість підприємства збільшується, якщо за певний період прибутковість інвестованого капіталу (ROIC) вища, ніж ставки самих інвесторів цього підприємства (WACC). Навпаки, інвестори визнають роботу підприємства неефективною, якщо прибутковість, фактично досягнута підприємством за даний період, не вийшла на рівень їх вимог, виражених в ставці прибутковості. Цей найважливіший принцип формування вартості підприємства дуже чітко виражається в показнику EVA:

$$EVA = (ROIC - WACC) * CE \quad (3)$$

У цьому вигляді EVA дозволяє оцінити вартість інвестованого капіталу на основі різниці ставок прибутковості ROIC і WACC, що називається спредом прибутковості. ROIC визначається шляхом співвідношення прибутку після оподаткування (NOPAT) і інвестованого капіталу (IC). Надалі слід порівняти значення ROIC з використанням різних підходів до визначення початкових величин NOPAT і IC. При позитивному значенні спреда забезпечується приріст вартості підприємства і, навпаки, при негативному значенні вартість підприємства знизилася. При рівності ставок прибутковості вартість підприємства залишиться за минулий період незмінною.

Оскільки EVA розраховується на основі бухгалтерського прибутку, то при визначенні прибули і даного показника охоплюється однаковий період діяльності підприємства, але самі показники мають різну економічну логіку побудови: значення EVA відображають процес формування результату, який враховує не просто прибуток в традиційному розумінні, але і види і способи покриття альтернативних витрат на капітал. Індикатором благополуччя для інвестора є лише прибуток підприємства, який залишається після віднімання з бухгалтерського прибутку доходів, що належать інвесторам – кредиторам і акціонерам – на основі їх типових очікувань, навіть якщо дивіденди акціонерам фактично не виплатить.

У моделі EVA розраховується прибуток від операцій після податку на прибуток з урахуванням корекцій даних фінансової звітності NOPAT (net operating profit after tax). Інвестований капітал (IC) (він же є сукупними засобами інвесторів), використовуваний у формулі EVA оцінюється на початок року або як середнє значення на початок і кінець року. Дані для розрахунку вказаних показників містяться у фінансовій звітності підприємства Форма 1 „Баланс” (Ф.1) і Форма 2 „Звіт про фінансові результати” (Ф.2).

Для розрахунку показника EVA необхідно також встановити витрати на капітал (WACC). Ставки прибутковості, що вимагаються інвесторами, звичайно аналізуються фінансистами через середневзвешенні витрати на капітал (weighted average cost of capital – WACC) і означають бар'єрні ставки кредиторів і акціонерів підприємства, їх мінімальні оцінки прибутковості, відповідні інвестиційному ризику підприємства. Саме з таким рівнем прибутковості змогли б запрацювати гроші інвестори, якби використовували наданий підприємству капітал в альтернативних областях бізнесу, але з тим же ризиком.

У Україні через нерозвиненість фондового ринку важко однозначно встановити альтернативні витрати на капітал, у зв'язку з чим застосовується допущення про те, що більшість ринків, що розвиваються, тісно пов'язана з тенденціями функціонування світового ринку капіталу. Це дає можливість здійснення розрахунку вартості капіталу не на основі внутрішніх даних національного ринку, а шляхом коректування даних ринку розвинених країн залежно від відносної ризикованої того або іншого національного ринку, що розвивається.

Як формула розрахунку середневзвешених витрат на капітал використовують:

$$WACC = R_{t,f} + \beta_{t,o} (R_{t,m} - R_{t,f}) \quad (4)$$

де, $R_{t,f}$ – безризикова ставка прибутковості на світовому ринку;

$\beta_{t,o}$ – галузевий коефіцієнт систематичного ризику;

$R_{t,m}$ – середньоринкова прибутковість на національному фондовому ринку (умовно приймається рівній прибутковості біржового індексу);

$(R_{t,m} - R_{t,f})$ – ринкова премія за ризик інвестування в акції вітчизняних підприємств.

Принципи, на яких будується управління підприємством, дають базу для обґрунтованого оцінювання альтернативних стратегій і оперативних планів розвитку. З урахуванням вибраного комплексу принципів забезпечується побудова організаційної і фінансової структур підприємств, зумовлюючих досягнення головної мети вартісного управління – реалізації стратегій, що дають максимально можливий внесок в зростання їх вартості.

Література

1. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств: Монографія / О.Г. Мендрул. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.
2. Феррис Кеннет, Пешеро Барбара Пети. Оценка стоимости компании: как избежать ошибок при приобретении.: пер. с англ.. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 256 с.

5.9. ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ: МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ

Забезпечення економічної стійкості підприємства (далі ЕС) в сучасних умовах господарювання, яким характерні невизначеність та нестабільність, є найважливішим питанням сьогодення. Сучасні реалії потребують винайдення механізму забезпечення економічної стійкості, який би допоміг підприємствам адаптуватись, своєчасно реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища та приймати адекватні управлінські рішення, тим самим забезпечуючи своєму підприємству стабільність та достойні результати фінансово-господарської діяльності.

Сам по собі термін «економічна стійкість» досить відносний і допускає велику кількість трактувань відносно систем, категорій, наук, тощо.

В науковій літературі досить часто вживаються досить близькі поняття щодо «економічної стійкості»: економічна рівновага, економічна безпека, фінансова стійкість, економічна незалежність, стійкий розвиток та інші.

Не заперечуючи слушності міркувань щодо терміну «економічна стійкість» різними науковцями пропонуємо визначити термін ЕС підприємства – як якісна характеристика господарюючого суб'єкта, яка визначає здатність системи реагувати через механізми адаптації, опору та уникнення щодо

негативних факторів впливу внутрішнього та зовнішнього середовища з метою збереження збалансованого процесу функціонування.

Єдиної системи показників як і єдиної методики, яка б характеризувала ЕС суб'єктів господарювання не існує. Найбільш поширені методики аналізу ЕС стосуються інтегральної оцінки та коефіцієнтного аналізу. Крім того методики розрахунку відносних показників стійкості мають відмінності, також спостерігається зайве дублювання показників.

Більшість досліджуваних методик аналізу ЕС складаються з:

а) аналізу фінансової стійкості:

— розрахунок та аналіз абсолютних показників стійкості (наявність власних обігових коштів, власних та запозичених довгострокових коштів, та наявності нормальних джерел покриття запасів);

— визначення та аналіз показників забезпеченості запасів джерелами фінансування (надлишок (недостача) власних обігових коштів, власних та запозичених довгострокових коштів, та нормальних джерел покриття запасів);

— визначення та аналіз трикомпонентного показника типу фінансової стійкості (агрегатний спосіб), або порівняння джерел фінансування з запасами підприємства (спосіб зрівняння);

— розрахунок та аналіз відносних показників фінансової стійкості (коефіцієнти: автономії, незалежності, забезпеченості власними обіговими коштами, фінансування, інвестування, покриття відсотків, маневреності власного капіталу, та інші);

б) аналізу ліквідності підприємства та його активів:

— складання аналітичного балансу для оцінки його ліквідності;

— розрахунок та аналіз коефіцієнтів покриття (коефіцієнт поточної, проміжної та абсолютної ліквідності);

в) аналізу платоспроможності підприємства:

— формування розрахунково-платіжного балансу та визначення активного або пасивного платіжного сальдо;

— розрахунок та аналіз коефіцієнтів платоспроможності;

г) аналізу оборотності активів та пасивів підприємства (коефіцієнти та період оборотності виробничих запасів, грошових коштів, дебіторської та кредиторської заборгованості)

г) оцінка рентабельності діяльності підприємства

— розрахунок показників рентабельності власного капіталу;

— розрахунок показників рентабельності активів;

— розрахунок показників рентабельності витрат;

— розрахунок показників рентабельності реалізації.

Отже, в наукових публікаціях і на практиці оцінка ЕС як в цілому господарюючих суб'єктів, так і зокрема підприємств промислової галузі звужується до оцінки його фінансового стану, що не є правильним, оскільки фінансові показники не дають повного уявлення діяльності підприємства, а тільки вказують на кінцевий результат діяльності.

Індикаторами ЕС, ми вважаємо, мають бути ресурси, без яких не можливо уявити жодне підприємства, а саме: фінансові, кадрові, виробничо-технічні, інформаційні.

Щодо показників – індикаторів ЕС, вони повинні бути доступними для розрахунку не тільки для внутрішнього користувача, а також і для любого зацікавленого користувача інформації. Загалом розрахунки показників в основному базуватимуться на публічній звітності підприємств, а для більш детальної інформації можливе застосування даних внутрішнього обліку та не облікових даних підприємства.

Визначившись з індикаторами ЕС промислового підприємства, базуючись на традиційних методиках економічного аналізу та зокрема на деяких методиках аналізу ЕС, розробимо власну методику, яка зможе застосовуватись не тільки на підприємствах промисловості, а також на підприємствах інших галузей народного господарства України. Загальний вигляд методики ЕС представлений на рисунку 1.



Рис. 1. Авторська методика аналізу економічної стійкості промислового підприємства

Основна мета стосовно проведення аналізу ЕС – це мінімізація трудовитрат та визначення переліку доступної інформації залежно від цілі та задач аналізу. Алгоритм аналізу ЕС підприємств промисловості України представлений на рисунку 2.

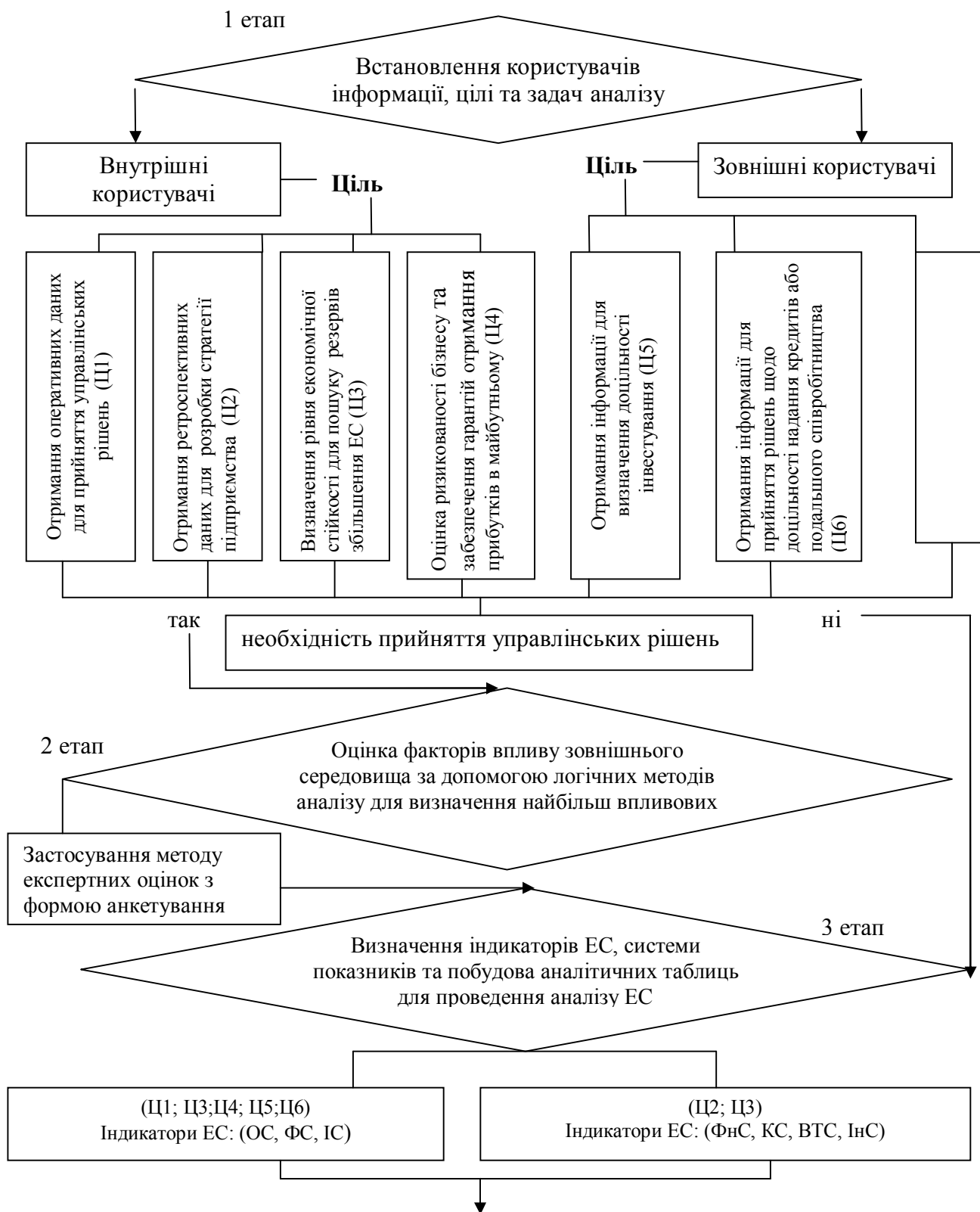
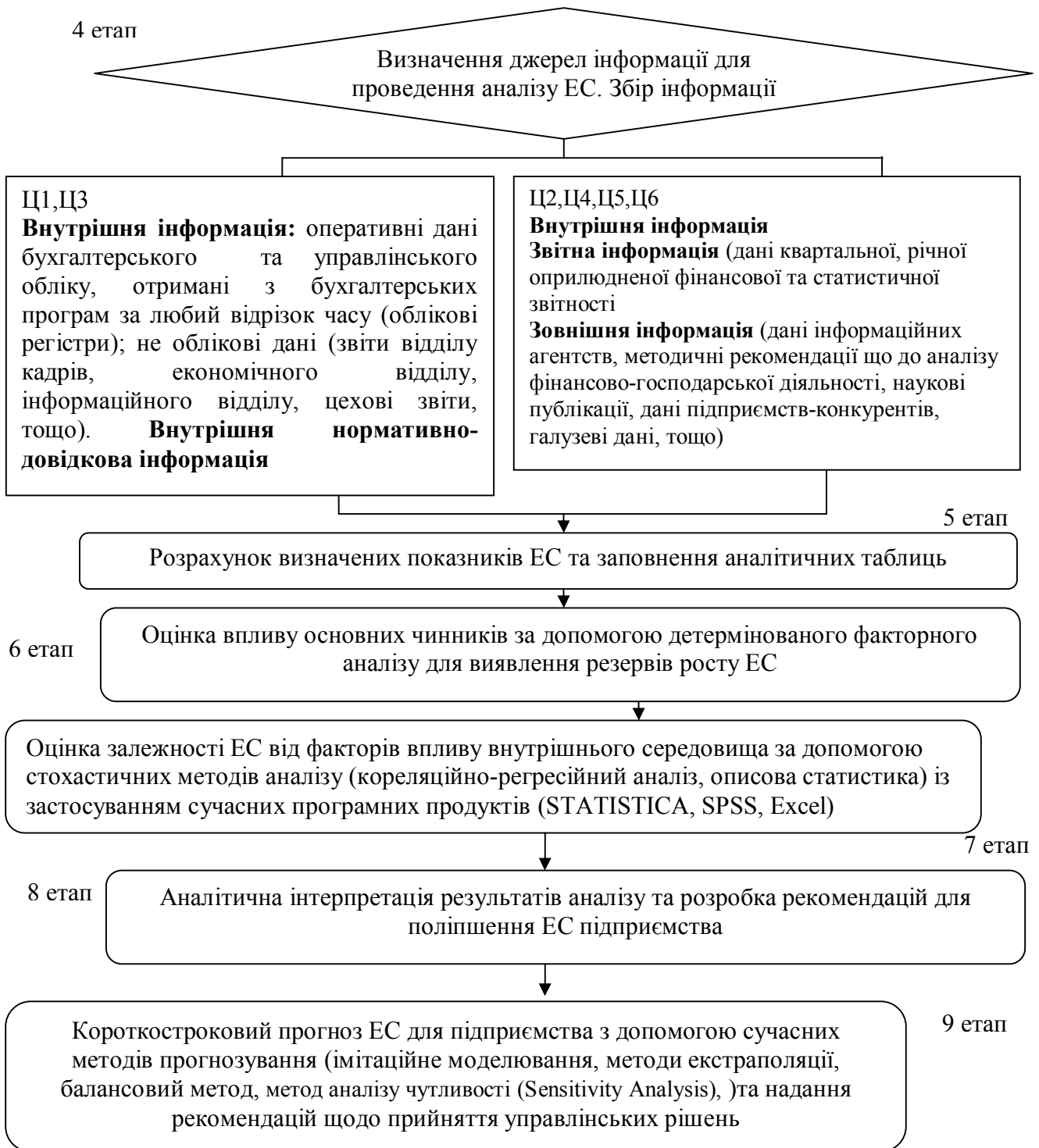


Рис. 2. Алгоритм аналізу економічної стійкості підприємств промисловості України



Розглянемо запропоновані етапи та їхні особливості.

На першому етапі аналізу планується визначення користувачів інформації та їхні цілі стосовно стану ЕС підприємства. Користувачі інформації можуть бути як зовнішніми так і внутрішніми. Зазвичай, внутрішні користувачі аналізу – це керівники різних рівнів управління, які уповноважені приймати управлінські рішення, спеціалісти підприємства, власники, тощо. Зовнішніми користувачами є інвестори, кредитори, постачальники, покупці, посередники,

органи виконавчої влади та інші. Цілком зрозуміло, що у зовнішніх так і у внутрішніх користувачів інформації економічного аналізу різне коло інтересів, різні цілі та завдання.

Перш за все, внутрішнім користувачам інформації необхідні дані про стан ЕС підприємства для прийняття управлінських рішень, своєчасного реагування та адаптації до змін зовнішнього та внутрішнього середовища, розробки подальшої стратегії підприємства та інші. Також, важливо зазначити, що до внутрішніх користувачів інформації відносяться насамперед зацікавлені користувачі, якими є власники-акціонери, засновники підприємств, для яких важливо знати стан ЕС, рівень ризикованості бізнесу, можливість та забезпечення гарантій отримання прибутків в майбутньому .

Цілі зовнішніх користувачів стосуються визначення доцільності інвестування , надання кредитів або подальшого співробітництва.

Проходження другого етапу авторської методики аналізу ЕС залежить від необхідності прийняття саме управлінських рішень. Якщо в результаті одержання релевантної інформації необхідно, наприклад, приймати рішення щодо знаходження резервів підвищення рівня ЕС або розробки подальшої стратегії підприємства, то неминучий другий етап, на якому здійснюється оцінка факторів впливу зовнішнього середовища. Дану оцінку можливо здійснити за допомогою логічних методів аналізу. Найбільш простіший, доступний та найменш затратний метод – це метод експертних оцінок з формую анкетування. Вибір даного метода не випадковий адже в умовах невизначеності досить ефективним є застосування логічних методів аналізу. Метод оснований на опитуванні експертів, які визначають найбільш впливові фактори зовнішнього середовища на ЕС промислового підприємства. Використання даного методу можливе за допомогою електронних таблиць Excel, офісної програми, яка є доступною для любого підприємства. Можливо також використати інші логічні методи економічного аналізу, наприклад, PEST – аналіз [17] , SWOT-аналіз [23] . PEST – аналіз також базується на експертних оцінках та в більшій мірі необхідний для стратегічного прогнозування. При застосуванні PEST – аналізу оцінюються фактори політичні (Policy), економічні (Economy), соціальні (Society) та технологічні (Technology) [17, с.110]. SWOT-аналіз представляє собою основу для розуміння та управління навколишньою середою, в якій функціонує підприємство [18, с.112; 24, с.128]

На третьому етапі авторської методики передбачається визначення індикаторів ЕС, системи показників та побудова аналітичних таблиць для проведення аналізу ЕС. Індикаторами ЕС вважатимемо:

- ресурси (фінансові, кадрові, виробничо-технічні та інформаційні);
- сфери діяльності підприємства (операційна, інвестиційна, фінансова).

З огляду на ресурси, основними індикаторами ЕС є: фінансова, кадрова, виробничо-технічна та інформаційна стійкість.

З огляду на сфери діяльності підприємства вважатимемо за індикатори ЕС операційну, фінансову та інвестиційну стійкість.

В залежності від визначення індикаторів ЕС на третьому етапі передбачається побудова системи часткових показників для оцінки різних видів стійкості та розрахунок інтегрального показника .

Вибір коефіцієнтів, які потенційно будуть включені в методику визначення рівня економічної стійкості підприємств промисловості, передбачає деякі критерії (умови):

1. показник має бути відносним або вимірюватись в грошовому еквіваленті;

2. показники мають давати повну характеристику складової ЕС. При цьому не допускається дублювання;

3. показники мають розраховуватись на основі даних загальнодоступної звітності (фінансової та статистичної).

Система показників для розрахунку економічної стійкості по авторській методиці вказана на рисунку 3.

Отже, відповідно до запропонованої методики відібрано 21 показник - індикатор рівня економічної стійкості.

Основним постулатом представників школи «статистичного фінансового аналізу» (Ratio Statisticians School) є ідея, що аналітичні коефіцієнти, розраховані за даними бухгалтерський звітності, корисні лише в тому випадку, якщо існують критерії, з граничними значеннями яких ці коефіцієнти можливо порівнювати [27]. Ми цілком погоджуємося з даною ідеєю, та вважаємо, що для об'єктивної оцінки ЕС необхідно порівнювати показники з нормативними значеннями. Вважається, що нормативними значеннями можуть бути: середньогалузеві значення; значення показників підприємств-лідерів галузі; значення показників підприємств-конкурентів, які досягнули найкращих результатів діяльності, теоретично-обґрунтовані значення показників, які публікуються в офіційних матеріалах.

Зауважимо, що в економічній літературі окрім терміну «норматив» досить часто вживають терміни «критичне значення», «еталон», «рекомендована межа», «оптимальне значення», «критеріальне значення», що обумовлює неоднозначність трактування.

На нашу думку, більш відповідну назву слід вживати «норматив», оскільки норматив має суб'єктивний характер і може переглядатись в залежності від часу та змін в галузях економіки України.

Важливо зазначити, що встановлення нормативних значень як в цілому для підприємств України, так і зокрема для підприємств промисловості є певною методичною проблемою, адже різні джерела вказують на зовсім різні нормативні значення одних і тих же показників. Окрім того, одна кількість показників мають відкриті або закриті інтервали, а друга кількість показників мають нормативи збільшення або зменшення, тобто такі показники необхідно розглядати тільки в динаміці.

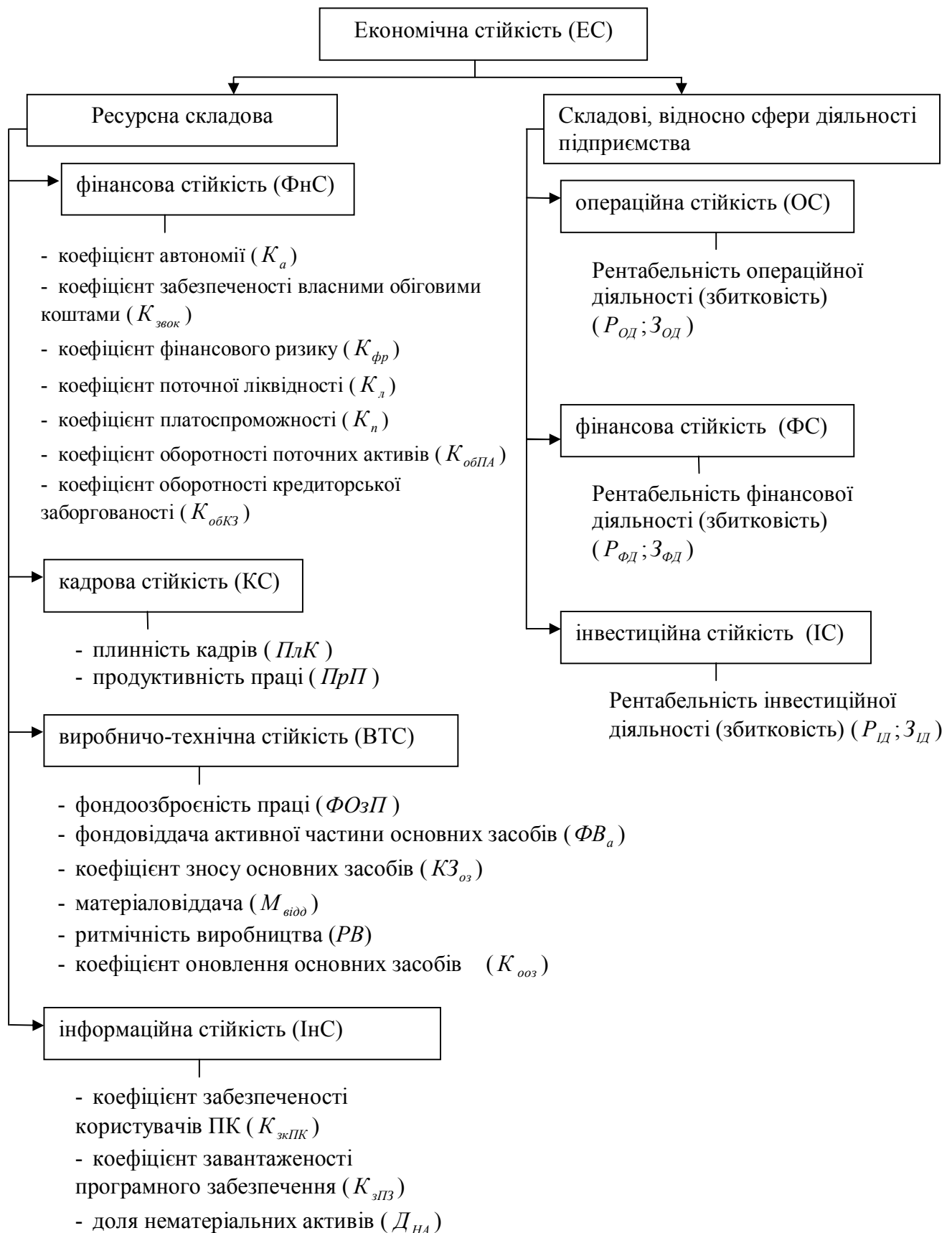


Рис. 3. Система показників для розрахунку економічної стійкості (авторська розробка)

З огляду на таблицю 1 видно, що нормативні значення більшості показників, які за авторською методикою входять в перелік, мають зовсім різні значення, що становить певну методичну проблему.

Отже, дослідження показали, що встановлення нормативів коефіцієнтів, які на нашу думку, всебічно характеризують рівень ЕС як в цілому підприємств України, так і зокрема підприємств промисловості, є достатньо дискусійним питанням.

Таблиця 1

Нормативні значення показників-індикаторів ЕС, зазначені в нормативних актах та літературних джерелах (згруповано автором)

Показники-індикатори ЕС	Позначення	Норматив	Посилання
1	2	3	4
Ресурсна складова			
Фінансова стійкість (ФНС)			
коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	K_a	$\geq 0,5$	[8, с.696], [9, с.179], [3, с.255], [21, с.174], [15, с.302], [1], [19], [14], [22], [25, с.157]
		0,25-0,5	[16]
коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами	$K_{звок}$	≥ 1	[3, с.255], [21, с.174], [16], [1]
		0,6-0,8	[9, с.183]
коефіцієнт фінансового ризику	$K_{фр}$	менше 1	[16]
		$\leq 0,5$	[8, с.697], [3, с.255].
		менше 0,2	[1]
коефіцієнт поточної ліквідності	K_l	більше 2	[8, с.673], [9, с.196]
		більше 1	[16], [21, с.173], [12, с.289], [22], [25, с.157]
		1,5-2,5	[19]
		2,0-2,5	[15]
коефіцієнт платоспроможності	K_n	більше 1	[8, с.756], [19]
коефіцієнт оборотності поточних активів	$K_{обПА}$	збільшення	[8, с.684], [9, с.210], [16]
- коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$K_{обКЗ}$	збільшення	[8, с.693], [20], [22], [25, с.157]
		середньогалузеве значення	[25, с.157]
Кадрова стійкість (КС)			
- плінність кадрів	$ПлК$	0,15-0,25	[5]
- продуктивність праці	$ПрП$	збільшення	[11], [25]
Виробничо-технічна стійкість (ВТС)			

1	2	3	4
фондоозброєність праці	$\Phi_{OзП}$	більше 0 збільшення	[19], [11]
фондовіддача активної частини основних засобів	Φ_{B_a}	більше 0	[22]
		середньогалузеве значення	[25, с.157]
коефіцієнт зносу основних засобів	$K_{З_{оз}}$	зменшення	[16], [22], [6]
матеріаловіддача	$M_{відд}$	збільшення	[13], [2]
коефіцієнт оновлення основних засобів	$K_{ооз}$	збільшення	[16], [22]
Інформаційна стійкість (ІнС)			
коефіцієнт забезпеченості користувачів ПК	$K_{зПК}$	нормативу не існує	[7]
коефіцієнт завантаженості програмного забезпечення	$K_{зПЗ}$	нормативу не існує	[7]
доля нематеріальних активів	$D_{НА}$	нормативу не існує	-
Складові, відносно сфери діяльності підприємства			
Операційна стійкість (ОС)			
Рентабельність операційної діяльності (збитковість)	$P_{од}; Z_{од}$	збільшення	[16], [22]
Фінансова стійкість (ФС)			
Рентабельність фінансової діяльності (збитковість)	$P_{фд}; Z_{фд}$	збільшення	[16]
Інвестиційна стійкість (ІС)			
Рентабельність інвестиційної діяльності (збитковість)	$P_{ід}; Z_{ід}$	збільшення	[16]

Зупинимося на нормативах деяких показників. Коефіцієнт автономії присутній майже в усіх методиках аналізу фінансової стійкості, при цьому більшість авторів та існуючі офіційні методики придержуються норматива більше 0,5, що на нашу думку є оптимальним. Разом з тим, слід зауважити, що неможливо зрівнювати, наприклад, підприємства промисловості та підприємства торгівлі. Для торгових підприємств коефіцієнт автономії 0,5 і більше є найпоширенішим становищем, а для підприємств промисловості даний показник зустрічається досить рідко.

Стосовно коефіцієнта плинності кадрів Деречинський Ю.Н. та Севрюкова С.В. аргументують норматив 15% -25% як більш «сприятливою ситуацією» в якій зберігається соціально-економічний розвиток персоналу.

Автори вважають, що при значенні плинності кадрів 2-10% спостерігається процес старіння [4].

Для того, щоб об'єктивно оцінити рівень ЕС, вважаємо за необхідне нормативами показників-індикаторів вважати середньогалузеві показники, які повинні розраховуватись за даними офіційних статистичних матеріалів. Окрім того, дані показники-нормативи повинні регулярно переглядатись, в залежності від змін в економіці України.

Після визначення системи часткових показників, виявлення їх нормативних значень, необхідно розрахувати загальний показник ЕС.

В частині методики визначення інтегрального показника досить цікавими є дослідження науковців Григорука П.М. і Ткаченко І.С.[4]. Автори вважають, що «реалізація ідеї побудови інтегрального показника пов'язана з трьома основними складовими, які становлять його фундаментальну базу: визначення його концепції; формування інформаційної бази; визначення алгоритму його розрахунку. В продовження методики обчислення інтегрального показника Григорука П.М. і Ткаченко І.С. вважають, що при наявності великої кількості вихідних показників для збільшення інформативності, слід використовувати процедуру послідовної згортки. Дана процедура передбачає групування часткових показників за певними характеристиками і подальшим визначенням часткових узагальнюючих показників. Далі цей процес може відбуватись в декілька етапів до остаточного визначення загального інтегрального показника [4, с.35].

На завершальній стадії третього етапу здійснюється побудова аналітичних таблиць, які наочно дають уявлення про стан ЕС підприємства. Аналітичні таблиці можуть бути відмінними, це залежатиме від користувачів аналізу та їх мети. Прикладом аналітичної таблиці може бути слідуєча таблиця (табл. 3).

Таблиця 3

Визначення рівня економічної стійкості промислового підприємства
(запозичене [26, с. 161] та удосконалене автором)

Показники економічної стійкості	Норматив		Фактичне значення	Порівняння з нормативом	Група (зниж./підвищ.)
	величина	вид (max; min)			

Оскільки нормативами в даній методиці є середньогалузеві значення і не завжди зрозуміло чи рекомендовані величини являються максимальними (мінімальними) пропонується в таблиці обов'язково вказувати вид нормативу.

Четвертим етапом авторської методики аналізу економічної стійкості є визначення джерел та збір інформації. Основними джерелами інформації є фінансова і статистична звітність підприємств, яка є публічною. Але варіативність джерел інформації все таки залежатиме від її користувачів, тобто внутрішні користувачі інформації для більш детального аналізу мають застосовувати окрім фінансової та статистичної звітності внутрішню інформацію підприємства (дані бухгалтерського, управлінського обліку, не облікові дані).

На п'ятому етапі авторської методики передбачається розрахунок визначених показників ЕС та заповнення аналітичних таблиць, що є суто технічним етапом.

Шостий етап передбачає оцінку впливу основних чинників за допомогою детермінованого факторного аналізу для виявлення резервів росту ЕС. Величину впливу окремих факторів на зміну результативного показника можливо виявити за допомогою класичних способів детермінованого аналізу.

На сьомому етапі аналізу відбувається оцінка залежності ЕС від факторів впливу внутрішнього середовища за допомогою стохастичних методів аналізу (кореляційно-регресійний аналіз, описова статистика) із застосуванням сучасних програмних продуктів (STATISTICA, SPSS, Excel).

Восьмий та дев'ятий етап аналізу економічної стійкості промислового підприємства передбачає узагальнення результатів аналізу, їх аналітична інтерпретація та надання рекомендацій щодо прийняття управлінських рішень.

Отже, запропонована методика, на наш погляд, є досить простою, доступною для сприйняття широкого кола зацікавлених користувачів інформації щодо стану економічної стійкості промислового підприємства.

Література

1. Галушка В.В. Обоснование рекомендуемых значений аналитических финансовых показателей предприятий [Електронний ресурс]/ В.В. Галушка, В.Н. Антоненко.- Режим доступу: <http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/12951/1/Galushka.pdf>
2. Гарник М.М. Теоретичні аспекти використання матеріальних ресурсів на промислових підприємствах [Електронний ресурс]/ М.М. Гарник.- Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2011_1/121-125.pdf
3. Головка О.Г. Удосконалення оцінки та прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах господарювання / О.Г. Головка, А.С. Тараскіна // Вісник ЖДТУ. -2012. -№1(59).- с.254-258
4. Григоруک П.М. Методи побудови інтегрального показника/П.М. Григорук, І.С. Ткаченко //БІЗНЕСІНФОРМ .- №4.-2012 р.-с.34-38
5. Деречинський Ю.Н. Проблема соціально-економічної оцінки руху персоналу [Електронний ресурс]/Ю. Н. Деречинський, С.В. Севрюкова - Режим доступу: http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/11261/1/knp117_128-131.pdf
6. Ковалев А. И. Анализ финансового состояния предприятия/ А.И. Ковалев, В.П. Привалов. — [изд-е 5-е, перераб. и доп.]. ¾ М.: Центр экономики и маркетинга, 2001. -256 с.
7. Ковальчук В.В. Механізм управління інформаційними ресурсами промислових підприємств / В.В. Ковальчук, автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01/Хмельницький національний університет Міністерства освіти і науки України,- Хмельницький, 2006.-20с.
8. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз: Навч. Посібник/ Р.О. Костирко. -Х.: Фактор, 2007.-784 с.
9. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз. Підручник/ Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. - К.: Центр учебної літератури, 2008.-392 с.
10. Кривоконь О. С. Історичні витоки та генезис фінансового аналізу/ О.С. Кривоконь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/np/pdf5/7.pdf>
11. Кучинський В.А. Підвищення ефективності процесу управління продуктивністю праці на підприємстві [Електронний ресурс]/ В.А. Кучинський.- Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vcpi/TPtEV/2012_15/statti/25Kuchin.pdf

12. Литвин Б. М. Економіко-аналітична діяльність в організації: Підручник./ Б. М. Литвин. – К.: «Хай-Тек Прес», 2009. – 423с.
13. Магдійчук П.О. Особливості аналізу показників ефективності використання ресурсів [Електронний ресурс]/ П.О. Магдійчук.-Режим доступу: [http:// www.nbu.gov.ua /portal /Soc_Gum /Vchnu_ekon /2009_6_2/213-216.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_6_2/213-216.pdf)
14. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені наказом Міністерства економіки України від 17.01.2001р. №10 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ligazakon.ua/>
15. Методичні рекомендації щодо встановлення загрози виникнення податкового боргу та проведення аналізу фінансового стану підприємств, які звертаються до органів ДПС для розстрочення (відстрочення) податкових зобов'язань : затв. Наказом ДПА України від 11 лютого 2010 року № 72. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ligazakon.ua/>
16. Методичні рекомендації щодо підготовки аудиторського висновку при перевірці відкритих акціонерних товариств та підприємств –емітентів облігацій (крім комерційних банків). [Електронний ресурс].- Режим доступу: [http:// search.ligazakon.ua/ 1_doc2.nsf /link1/ FIN2640.html](http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/FIN2640.html)
17. Могилова А.Ю. Матричні методи, як інструмент для обґрунтування маркетингової стратегії підприємства / А.Ю. Могилова, І. С. Купченко//Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». Вип. 4 (3), 2010.- с. 109-115
18. Пивоваров М.Г. SWOT-аналіз виробнично-хозяйственной діяльності малих підприємств/ М.Г. Пивоваров, А.М. Шаповалов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.nbu.gov.ua/portal/ soc_gum/venu/2010_2/24.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/venu/2010_2/24.pdf)
19. Правовий канал України. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств/ [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://lawua.info/bdata2/ukr2928/pg-2.htm>
20. Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації: Наказ Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України №49/121 від 26.01.2001 // zakon1.rada.gov.ua.
21. Семенов Г.А. Діагностика банкрутства підприємства/ Г.А. Семенов, О.О. Єропутова, О.О. Плаксюк// Вісник економічної науки України . 2011.- №2.- с. 170-176
22. Сук Л. К. Організація управлінського обліку та аналізу [Електронний ресурс]/ Л. К. Сук, П.Л. Сук. - Режим доступу: [http:// elibrary.nubip.edu. ua/ 7648/1/SukPL_Stat9.pdf](http://elibrary.nubip.edu.ua/7648/1/SukPL_Stat9.pdf)
23. Учитель Ю. Г. SWOT-аналіз и синтез — основа формирования стратегии организации: монография [2-ое изд.] / Ю. Г. Учитель, М. Ю. Учитель. — М. : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. — 328 с.
24. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / Фляйшер К., Бенсуссан Б. ; пер. с англ. Д. П. Коньковой. — М.: БИНОМ, Лаборатория знаний, 2005. — 541 с.
25. Хмелевський М.О. Методика оцінки ефективності підприємницької діяльності на внутрішньому і зовнішньому ринках/ М.О. Хмелевський, М.П. Сагайдак//Економіка, менеджмент, бізнес.- №1.- 2010.- с.156-165
26. Шатунова Тетяна Олександрівна Діагностика економічної стійкості машинобудівного підприємства: дисс. канд. ек. наук: 08.00.04/ Тетяна Олександрівна Шатунова.–Луганськ, 2010.– 252 с.– Бібліогр. : с. 161-162
27. Horrigan J.O. Schools of Thought in the Historical Development of Financial Statement Analysis // Proceedings of the Pacioli Quincentennial Symposia. –Seattle University, Seattle, Washington. – 1996. – p. 35-49.

5.10. РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Фінансова стабільність держави визначається фінансовою стійкістю підприємств, а виняткове місце агропромислового комплексу та аграрного сектора в народному господарстві зумовлює необхідність забезпечення фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств. Погіршення фінансового стану підприємств, зниження їх дохідності й рентабельності виступає важливою економічною передумовою для досліджень з даної тематики. Так як мінливість та невизначеність ринкового середовища суттєво впливають на фінансово-господарську діяльність аграрних підприємств, має велике значення і є надзвичайно актуальним питання щодо підвищення їхньої фінансової стійкості.

Значний вклад в оцінювання фінансової стійкості підприємства внесли вітчизняні та закордонні вчені: Філімоненко О.С., Давиденко Н.М., К. Друрі, К.Хеддервік, Ізмайлова К.В., Шеремет А.Д., Сайфулін Р.С., Абрютіна М.С., Грачов О.В., Цал-Цалко Ю.С. та ін.

Однак, на сьогодні відсутнє єдине тлумачення поняття фінансової стійкості підприємства, не досконалі методики її визначення, оцінки та прогнозування для прийняття управлінських рішень. Тому існує потреба в розробці інших та удосконаленні наявних методичних підходів до оцінювання фінансової стійкості підприємства, результати застосування яких дадуть більш повну інформацію про рівень фінансової стійкості та дозволять приймати якісно нові рішення щодо зниження ризикованості фінансово-господарської діяльності та підвищення її економічної ефективності.

Метою дослідження є розвиток теоретичних положень та розробка науково обґрунтованої системи забезпечення фінансової стійкості аграрних підприємств.

Під впливом світової економічної кризи підприємства агропромислового комплексу все сильніше страждають від скорочення попиту на свою продукцію, балансують на грані нульової рентабельності, нерідко – у зоні збитковості, тобто постають перед загрозою припинення функціонування [1].

У ході посилення процесів економічної глобалізації успішне функціонування підприємств значною мірою залежить від рівня стійкості їх фінансового стану. Фінансова стійкість підприємств є важливою складовою, що визначає фінансову стабільність, як окремих суб'єктів господарювання, так і всієї фінансової системи в цілому, а також загальний стан економіки [3].

Стійкість підприємства є якісною характеристикою його стану, індикатором його «здоров'я», запорукою його життєдіяльності і підґрунтям стабільності на ринку та розвитку у конкурентному середовищі.

Фінансова стійкість підприємства – це здатність підприємства функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому внутрішньому і зовнішньому середовищах, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій

перспективі в межах допустимого рівня ризику. Вона, як і фінансовий стан підприємства в цілому, в значній мірі залежить від оптимальної структури капіталу (співвідношення власних і позичкових коштів), від оптимальності структури активів підприємства, і в першу чергу, від співвідношення основних і оборотних коштів [15].

Аналіз наукових досліджень виявив неоднозначність у визначенні поняття «фінансова стійкість», класифікації факторів та методичних підходів до її оцінювання, які більшою мірою мають обмежену сферу застосування, зокрема, спрямовані на виявлення ознак банкрутства, рівня інвестиційної, приватизаційної привабливості, кредитоспроможності та враховують лише особливості майнового стану підприємства, його ліквідності, фінансової незалежності, ділової активності, рентабельності, не зважаючи на статичні та динамічні риси руху капіталу, що є підґрунтям фінансово-господарської діяльності підприємства [11].

Огляд поглядів вчених щодо сутності фінансової стійкості підприємства свідчить про багатоаспектне сутнісно-змістове її наповнення.

Філімоненко О.С. визначає фінансову стійкість, як стан підприємства, при якому розмір його активів достатній для погашення зобов'язань, тобто підприємство є платоспроможним [21].

Давиденко Н.М. стверджує, що одна з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства – це стабільність його діяльності у довгостроковій перспективі. Вона пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства, ступенем його залежності від кредиторів та інвесторів [2].

Отже, фінансова стійкість характеризується співвідношенням власних і позичкових коштів. Хоча, розглядаючи аналіз майнового положення, Корженевська В.М. вважає, що стійкість фінансового становища підприємства в значній мірі залежить від доцільності й правильності вкладення фінансових ресурсів у активи [6].

З погляду Мартюшевої Л.С. та Орехової К.В. фінансовий стан вважається стійким, якщо підприємство має у своєму розпорядженні достатній обсяг капіталу для того, щоб забезпечити безперервність своєї діяльності, пов'язану з виробництвом і реалізацією продукції в заданому обсязі, а також повністю й вчасно погашати свої зобов'язання перед персоналом по виплаті заробітної плати, перед бюджетом по сплаті податків і постачальниками за отримані поставки й послуги, формувати засоби для відновлення необоротних засобів [13].

Згідно з думкою Ізмайлової К.В., фінансова стійкість «...характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використання. Цей ступінь незалежності можна оцінювати за різними критеріями: рівнем покриття матеріальних оборотних коштів (запасів) стабільними джерелами фінансування; платоспроможністю підприємства (його потенціальною спроможністю покрити термінові зобов'язання мобільними

активами); часткою власних або стабільних джерел у сукупних джерелах фінансування» [5].

К. Друрі та К. Хеддервік вважають, що оцінка фінансової стійкості підприємства визначається його фінансовою незалежністю. Вона пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства, ступенем його залежності від кредиторів і інвесторів. Фінансова стійкість у довгостроковому плані характеризується співвідношенням власних і позикових коштів [4].

Шеремет А.Д. і Сайфулін Р.С. розглядають фінансову стійкість підприємства як певний стан рахунків підприємства, що гарантує його постійну платоспроможність. З ними погоджуються Абрютіна М.С. і Грачов О.В.: «фінансова стійкість підприємства – це надійно гарантована платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і поведінки партнерів». Вони ж виділяють і головну ознаку стійкості – це наявність чистих ліквідних активів, які визначаються як різниця між усіма ліквідними активами і всіма короткостроковими зобов'язаннями на той чи інший момент часу [24].

Коробов М.Я. стверджує, що фінансова стійкість підприємства – це відповідність параметрів діяльності підприємства критеріям позитивної характеристики фінансового стану [7].

Цал-Цалко Ю.С. вважає, що фінансова стійкість – це стан активів (пасивів) підприємства, який гарантує йому постійну платоспроможність [22].

Кривицька О.Р. розглядає фінансову стабільність як результат формування достатнього для розвитку підприємства обсягу прибутку, що є визначальною ознакою його економічної незалежності [10].

Бланк І.О. трактує фінансову стійкість підприємства як поняття близьке до фінансової рівноваги, визначаючи зміст цих категорій частиною власних джерел при формуванні фінансових ресурсів підприємства [16].

Тридід О.М. визначає фінансову стійкість, як своєрідне перевищення доходів над витратами. Таким підходом автор ототожнює фінансову стійкість з прибутковістю [19].

Приймак І.І. запропонувала під фінансовою стійкістю суб'єкта господарювання розуміти його можливість функціонувати протягом тривалого періоду, отримуючи достатній для відтворення потенціалу, виплати дивідендів і стабільного розвитку прибуток, забезпечуючи при цьому економічно обґрунтоване співвідношення джерел фінансування та активів, а також збалансоване надходження та виплату грошових коштів, незважаючи на вплив внутрішніх і зовнішніх факторів [17].

Таким чином, узагальнюючи всі вищевикладені визначення понять вчених-економістів, можна зробити висновок, що фінансова стійкість - це стан активів (пасивів) підприємства, яке гарантує йому постійну платоспроможність; характеризує ступінь фінансової незалежності від кредиторів, рівень прибутковості та фінансової рівноваги протягом тривалого періоду.

Нестійкість функціонування та розвитку агропромислової системи – це відхилення в бік погіршення параметрів економічних показників від їх

оптимального рівня. Концептуально уявленням нормальної бази може служити рівень виробництва, який об'єктивно відображає реальні виробничі можливості країни, регіону, підприємства [12].

В аграрній економіці поняття виробничих можливостей конкретизується з виробничим потенціалом – еталоном, нормативом фінансової стійкості сільського господарства. Відношення прибутку до сукупного сільськогосподарського капіталу виступає в якості критерію фінансової стійкості сільського господарства.

На сьогодні значна кількість сучасних вітчизняних агропромислових підприємств функціонує поміж складних соціально-економічних умов господарювання, викликаних впливом несприятливих факторів зовнішнього середовища, пов'язаних з втратою ринків збуту продукції, зниженням платоспроможного попиту населення, скороченням обсягів фінансування практично з усіх джерел. Це обумовлює необхідність пошуку нових підходів до фінансового управління підприємствами, що дозволить забезпечити умови для їхнього сталого розвитку, основою якого є фінансова стійкість як відображення ефективного формування та використання фінансових ресурсів, необхідних для нормального функціонування підприємства та як основна з характеристик стабільності фінансового стану підприємства [18].

Фінансова стійкість є запорукою діяльності підприємства й основою його розвитку в конкурентному середовищі. На неї впливають різні чинники – як внутрішні, так і зовнішні (рис.1), а саме: виробництво дешевої продукції та надання послуг, які мають попит; міцне становище підприємства на ринку; високий рівень матеріально-технічного забезпечення виробництва і застосування передових технологій; налагодженість економічних зв'язків із партнерами; ритмічність кругообігу засобів; ефективність господарських і фінансових операцій; незначний ступінь ризику в процесі здійснення виробничої і фінансової діяльності.

Розмаїття чинників зумовлює різні аспекти стійкості підприємства, зокрема, внутрішній і зовнішній .

Внутрішня стійкість підприємства відображає такий стан його трудового потенціалу, матеріально-речової і вартісної (грошової) структур виробництва і таку його динаміку, при якій забезпечуються стабільно високі виробничі й фінансові результати функціонування підприємства. В основі досягнення внутрішньої стійкості підприємства лежить своєчасне й гнучке управління внутрішніми і зовнішніми факторами його діяльності [9].

Зовнішню стійкість щодо суб'єкта господарювання слід визначати на основі стабільності економічного середовища, в рамках якого здійснюються його діяльність.

Загальна стійкість підприємства може бути забезпечена лише за умови стабільної реалізації продукції й одержання виручки, достатньої за обсягом, щоб виконати свої зобов'язання перед бюджетом, розрахуватися з постачальниками, кредиторами, працівниками тощо.

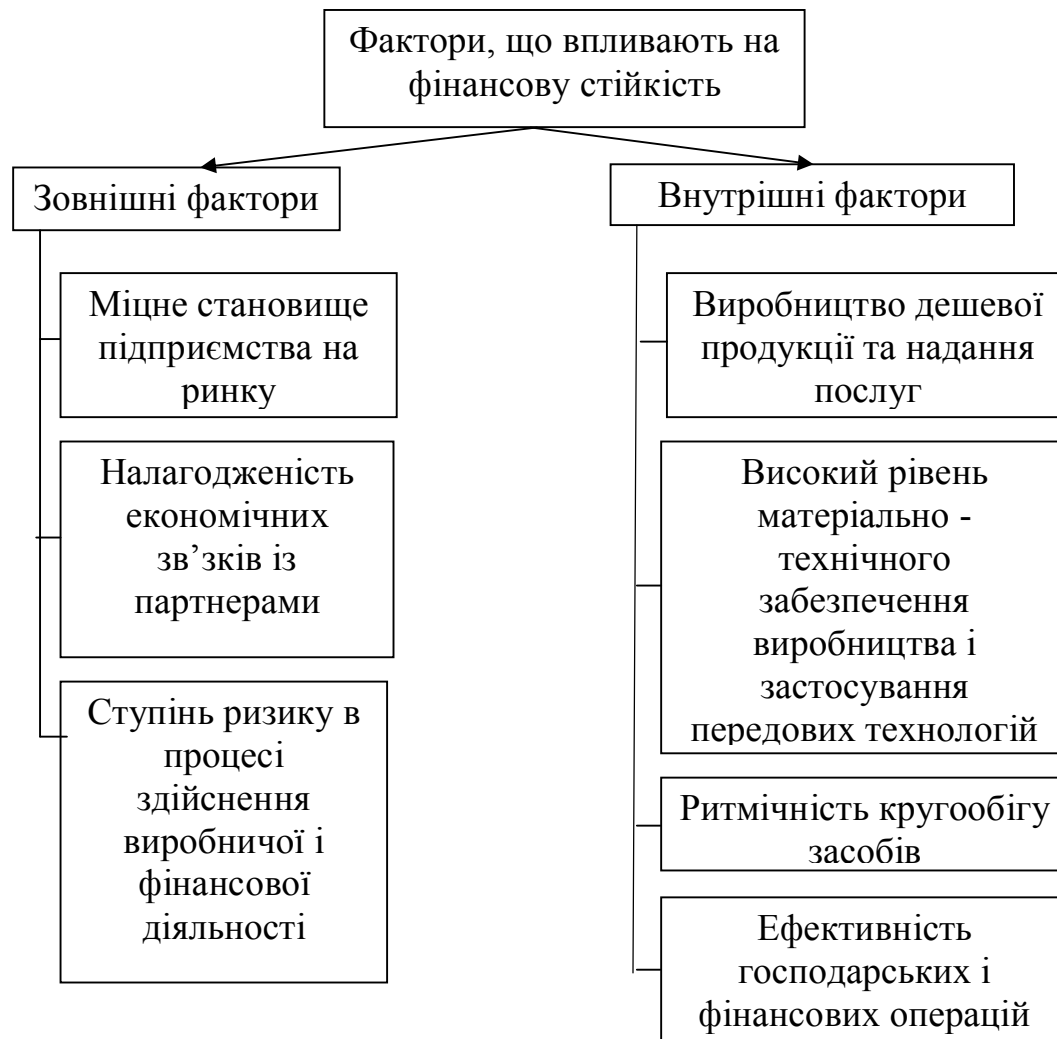


Рис.1. Фактори, які забезпечують фінансову стійкість

Водночас для розвитку підприємства необхідно, щоб після здійснення всіх розрахунків і всіх зобов'язань у нього залишався такий розмір прибутку, який би дав змогу розвивати виробництво й виводити його на конкурентоздатний рівень, здійснювати соціально-культурні програми для своїх працівників, забезпечувати посилення стимулів. Саме така ситуація виражає зміст фінансової стійкості, яка є головним компонентом загальної стійкості підприємства. Фінансова стійкість є наслідком стабільного перевищення прибутків над витратами, забезпечує вільне маневрування коштами підприємства і шляхом ефективного їх використання сприяє безперебійному процесу виробництва і реалізації продукції [14].

Зовнішнім проявом фінансової стійкості виступає платоспроможність підприємства, тобто здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі виконати свої платіжні зобов'язання, що впливають з торгових, кредитних і інших операцій платіжного характеру [23].

Вищою формою стійкості підприємства є його спроможність розвиватися в умовах внутрішнього і зовнішнього середовища. Для цього підприємство повинно мати гнучку структуру фінансових ресурсів і при необхідності мати можливість залучати позикові кошти, тобто бути кредитоспроможним [8].

Фінансова стійкість виробництва визначається як синтетична категорія, яка відображає ліквідність, платоспроможність, ділову активність та інші характеристики фінансово-господарської діяльності підприємств – суб'єктів ринкових відносин.

Визначення основних параметрів та чинників фінансової стійкості підприємств відноситься до числа найбільш важливих економічних проблем в умовах переходу до ринку через те, що недостатня економічна і фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємств та відсутності в них коштів для розвитку виробництва, а надмірна - буде стримувати розвиток, обтяжуючи підприємство надмірними резервами [20].

Практична значущість аналізу фінансової діяльності і визначення стійкості підприємства полягає в тому, що на основі цієї інформації можна побудувати роботу підприємства незалежно від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури, а, отже, й зменшити ризик банкрутства. У зв'язку з цим стратегічною метою діяльності будь-якого підприємства є забезпечення фінансової стійкості.

Таким чином, узагальнення існуючих підходів до визначення сутності фінансової стійкості, дозволяє зробити висновок, що фінансова стійкість, з одного боку, характеризує фінансовий стан підприємства та відображає зміни фінансових відносин на підприємстві, що відбуваються під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища та виражається у постійному зростанні прибутку та капіталу при мінімальному рівні ризику. З іншого боку слід зазначити, що фінансова стійкість справляє позитивний вплив не лише на результати функціонування підприємства, а й є однією з передумов забезпечення їхнього сталого розвитку, що вимагає постійного збалансування взаємодії усіх контрагентів, урахування та гармонізації їхніх економічних інтересів. Тому фінансова стійкість і сталий розвиток повинні стати не лише короткочасними досягненнями вітчизняних агропромислових підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України, а й їхніми пріоритетними стратегічними завданнями, що дозволить з'ясувати сучасні тенденції розвитку підприємства, виявити його фінансові проблеми, визначити напрями підвищення ефективності діяльності та розробити стратегію сталого розвитку, що забезпечить підвищення темпів економічного зростання в цілому.

Література

1. Буковинський С.А. Фінансова криза в Україні: вплив на розвиток економіки та деякі заходи з досягнення фінансової стабільності //Фінанси України. - 2010. - №11. - С.10-30.
2. Давиденко Н.М. Фінансова стійкість підприємств та її аналіз //Науковий вісник Національного аграрного університету. - К., 2006. - Вип. 97. - С.183 - 187.
3. Донченко Т.В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства //Вісник Хмельницького національного університету. - 2010. - №1. - С.23- 27.
4. Друри К. Производственный и управленческий учет: учеб. пособ. / К.Друри. - М.:

ЮНИТИ. - 2005. - 476 с.

5. Измайлова К.В. Сучасні технології фінансового аналізу: Навч. посіб. - К.: МАУП, 2007. - 148 с.

6. Корженевська В.М. Роль та значення фінансової стійкості в забезпеченні стабільного розвитку підприємства //Держава та регіони. - 2010. - №6. - С.210 - 214.

7. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств - К.: Знання, 2007. - 378 с.

8. Короліщук Л.П. Фінансова стійкість акціонерного товариства як умова економічного розвитку //Економіка АПК. - 2008. - №9. - С.81 - 87.

9. Костирко Р.О., Шевчук В.О. Внутрішній контроль фінансово-економічної стійкості підприємства: зміна існуючої парадигми в кризових умовах //Статистика України. - 2009. - №3. - С.34 - 39.

10. Кривицька О.Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку //Фінанси України. - 2005. - №3. - С.138 - 143.

11. Лахтіонова Л.А. Економічна категорія «фінансова стійкість» в сучасному фінансовому аналізі підприємницької діяльності //Збірник наукових праць КНТУ.- 2009. - №6. - С.327 -338.

12. Ліпатов Ю. Підвищення фінансової стійкості підприємства в умовах перехідної економіки //Проблеми науки.- 2008.- №4.-С.36 - 41.

13. Мартюшева Л.С., Орехова К.В. Фінансова стійкість як економічна категорія //Економіка розвитку. - 2008. - №4. - С.33 -35.

14. Марцин В.С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість - основні складові фінансового стану підприємства //Економіка. Фінанси. Право. - 2008. - №7. - С.123 - 128.

15. Оспіщев В.І., Нагорна І.В. Фінансова стійкість як економічна категорія //Збірник матеріалів всеукраїнської науково-практичної конференції «Оптимізація наукових досліджень-2009». - Миколаїв, 2009. - С.168.

16. Поліщук О.А. Теоретико-методологічні основи економічної стійкості сільськогосподарських підприємств //Економіка АПК. - 2006. - №8. - С.109 - 113.

17. Приймак І.І. Стратегія забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Приймак І.І. - Л., 2007. - 24 с.

18. Приймак І.І. Модель стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства //Вісник Львівського університету. -Львів, 2007. - №7 Вип. 37. - С.527 - 532.

19. Тридід О.М., Орехова К.В. Багатокритеріальна класифікаційна система факторів динаміки фінансової стійкості підприємства. Х.:ХНЕУ, 2005. - 36 с.

20. Туболец І.І. Зміст фінансової і економічної стійкості аграрних підприємств //Агросвіт. - 2008. - №19. - С.18 - 21.

21. Філімоненко О.С. Фінанси підприємства: Навч. посібник - К.: Кондор, 2007. - 400 с.

22. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз. підручник - Київ: Центр учбової літератури, 2008. - 566 с.

23. Шаблиста Л.М. Механізм подолання збитковості підприємства і забезпечення їх фінансової стійкості //Економіка України. - 2009. - №6 - С.53 - 64.

24. Шеремет А.Д. Фінансова стійкість сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. - 2009. - №1. - С.35 - 38.

5.11. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

За останні роки відбулись зміни в економіці як України так і країн світу, зумовлені процесами розвитку економіки. З появою значної кількості нових конкурентоспроможних підприємств, як з державною так і з недержавною формою власності, виникає необхідність зміни системи ціноутворення, бюджетної системи, а також системи оподаткування, кредитування і розрахунків, фінансово-кредитних відносин.

Актуальність дослідження полягає у визначенні ролі, що належить фінансовим ресурсам у життєдіяльності підприємства, а також складності управління процесом формування, залучення фінансових ресурсів і подальшим їх правильним і раціональним розміщенням.

Теоретико-методологічною основою роботи є праці таких дослідників, як М.М. Ревенко, Г.Г. Кірейцев, М.Я. Дем'яненко, В.М. Алексійчук, А.М. Поддєрьогін, М.К. Коробов, О.Д. Василик, В.М. Опарін, О.Є. Гудзь.

Завдання дослідження було: дослідити та проаналізувати стан фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств та оптимальний варіант управління ними.

Для України аграрний сектор має особливо велике значення, оскільки являє собою одну із провідних галузей економіки.

Ефективне сільськогосподарське виробництво – єдиний вихід з кризи у сільськогосподарському виробництві. Необхідно створити високоефективне виробництво продукції, яка буде конкурентоспроможна та буде відповідати стандартам для подальшого виходу на зовнішні ринки та гарантувати продовольчу безпеку країни.

Фінансове забезпечення є одним із складових елементів фінансового (фінансово-кредитного) механізму поряд з управлінням фінансовою діяльністю, фінансовим регулюванням, фінансовим плануванням і прогнозуванням та іншими.

Фінансове забезпечення здійснюється за допомогою таких форм, як самофінансування, кредитування і бюджетне фінансування, інвестування, лізинг, страхування. Перша і основна форма фінансового забезпечення – самофінансування – це ефективне використання власних коштів в процесі господарської діяльності і отримання такого прибутку, який після сплати податкових платежів і зборів, покриття видатків і витрат дасть змогу забезпечити потреби на розширене відтворення. Власний капітал є основною для самофінансування і залежить він від форми власності і може бути приватний, пайовий, акціонерний.

В умовах ринкової економіки кредитування виступає провідною формою фінансового забезпечення і вимагає від господарської діяльності ефективного використання ресурсів.

Бюджетне фінансування, як форма фінансового забезпечення полягає у виділенні державних коштів на безповоротній і безоплатній основі. Основним видом державного фінансування виступають бюджетні асигнування тим неприбутковим сферам діяльності які потребують такого фінансування. Тобто це сьгоднішні витрати, метою яких є одержання майбутніх вигод.

Лізинг, маючи своєю суттю комплекс майнових відносин (операції купівлі-продажу, оренди, кредиту та інвестування), що складаються у зв'язку з передачею елементів основного капіталу у тимчасове користування, також є вагомою складовою фінансового забезпечення.

Безперервний процес суспільного відтворення в разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, забезпечується за рахунок грошових фондів, створених в процесі акумуляції фінансових ресурсів при страхуванні.

Кожна з форм має свою особливість застосування. Держава через фінансову політику може впливати на форми фінансового забезпечення. Фінансове забезпечення передбачає формування та використання фінансових ресурсів підприємств за допомогою оптимізації співвідношення всіх його форм і дає змогу створити такі обсяги фінансових ресурсів господарської діяльності, від яких підприємство мало б змогу функціонувати не тільки беззбитково, але і підвищувати ефективність діяльності та зміцнювати економіку країни загалом.

Власні фінансові ресурси є джерелом поповнення власного капіталу і становлять внутрішні або залучені джерела коштів, що служать для подальшого розвитку підприємства. Наявність в аграрних підприємствах власних фінансових ресурсів забезпечує їм реальну економічну самостійність.

Сума власного капіталу сільськогосподарських підприємств з кожним роком зростає за рахунок збільшення суми статутного капіталу, додаткового капіталу та резервного капіталу. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) всього по Україні не лише зменшується, а й має негативне значення, в той час як нерозподілений прибуток сільськогосподарських підприємств має тенденцію до збільшення (рис.1).

Залучення фінансових ресурсів сільськогосподарськими підприємствами незначне по відношенню до загальної кількості залучених фінансових ресурсів всіх підприємств. Довгострокові зобов'язання залишаються майже незмінними (рис.2).

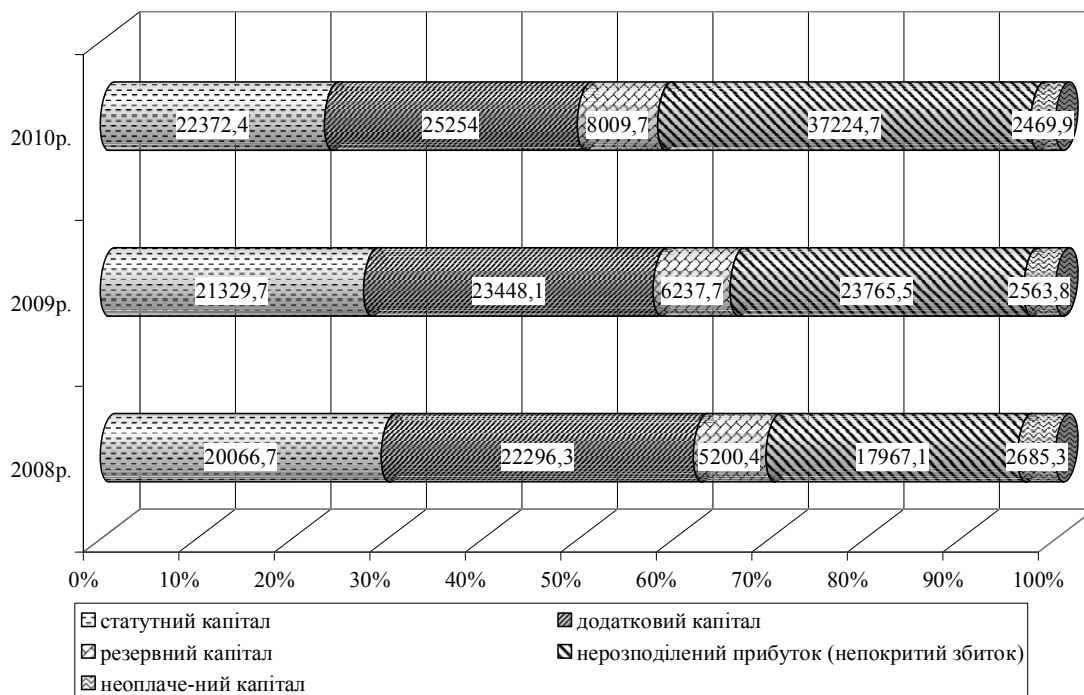


Рис. 1. Динаміка власних фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств України, тис.грн. [7]

Поточні зобов'язання зросли на 8930,4 тис.грн., що свідчить про необхідність фінансових ресурсів на короткий термін, це зумовлено можливими вигодами для підприємства. При цьому кредити банків мають найвагомішу долю у поточних зобов'язаннях і мають тенденцію до збільшення (на 11080,1 тис.грн.).

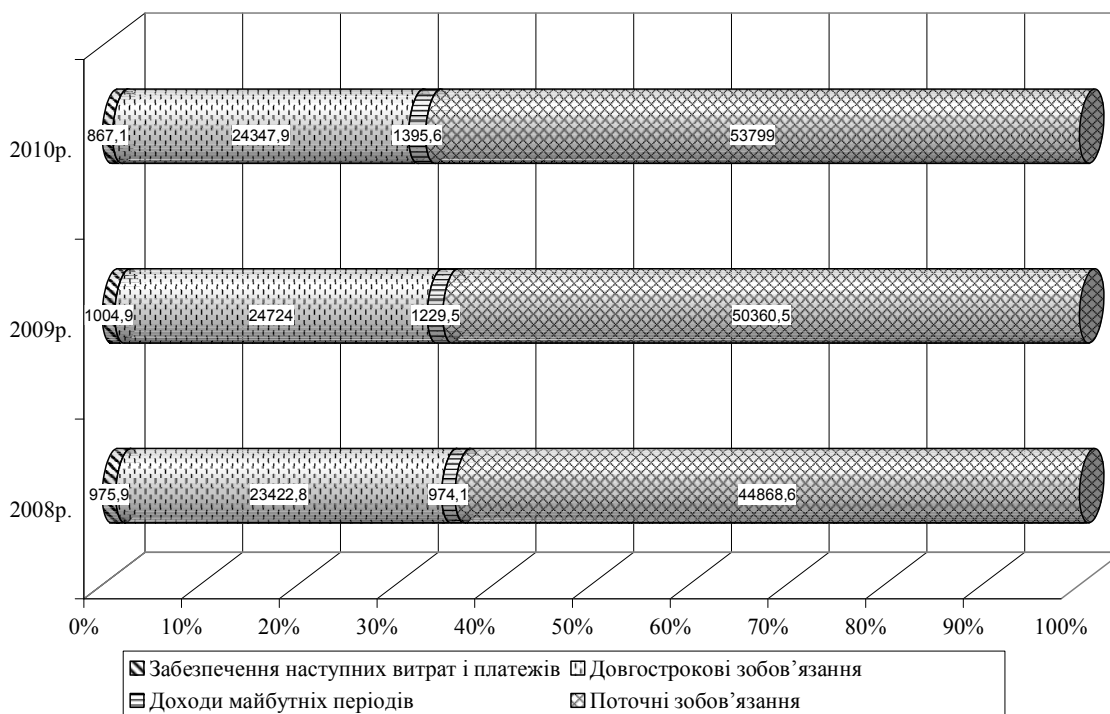


Рис. 2. Динаміка залучених фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств України, тис.грн. [7]

Структура фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств майже відповідає стандартам, так як оптимальним для підприємств є рівність власних та залучених фінансових ресурсів. На протязі трьох років це співвідношення коливається та змінилось на 5,7%, тобто власних фінансових ресурсів стало більше на 5,7%, а залучених фінансових ресурсів навпаки (табл. 1).

Правильне співвідношення між власними і залученими фінансовими ресурсами відіграє важливу роль у зміцненні фінансового стану підприємства.

Сільськогосподарське виробництво надзвичайно кредитомістка галузь. Особливість сільськогосподарського виробництва має загальний характер, тобто не залежить від форм власності та господарювання.

За останні роки єдиним шляхом виходу із кризового стану аграрного сектора економіки практично всі вчені визнають необхідність державної фінансової підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Ідея пільгового кредитування сільського господарства України розглядається базовою як самими товаровиробниками, так і вченими-аграрниками [5].

Таблиця 1

Структура фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств, % [7]

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Відхилення 2010 р. від 2008 р., "+,-"
Власні фінансові ресурси	47,22	48,29	52,92	5,70
в т.ч. нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	13,50	15,89	21,79	8,29
Залучені фінансові ресурси	52,78	51,71	47,08	-5,70
в т.ч. забезпечення наступних виплат і платежів	0,73	0,67	0,51	-0,23
довгострокові зобов'язання	17,60	16,53	14,26	-3,34
поточні зобов'язання	33,71	33,68	31,50	-2,22
з них: короткострокові кредити банків	8,34	5,71	4,79	-3,56
Всього фінансових ресурсів	100,00	100,00	100,00	X

Важливим джерелом формування фінансових ресурсів підприємств аграрного сектора залишаються кредити. Однак через збитковість галузі, відсутність ліквідної застави у товаровиробників і, як наслідок, високу ймовірність неповернення кредитів і недосконалість законодавчих механізмів аграрний сектор став непривабливим для інвестицій, а кредитування для сільськогосподарських товаровиробників – надто ризиковим бізнесом. Через це частка кредитів комерційних банків у загальній структурі кредитування була дуже низькою [5].

У результаті дослідження фінансового забезпечення сільгосппідприємств з'ясовано, що сільськогосподарські підприємства працюють за рахунок власних ресурсів, які на сьогодні за питомою вагою є значними, однак

недостатніми, а відтак не можуть бути джерелом розвитку; банківське кредитування не відіграє суттєвої ролі у розвитку сільськогосподарської галузі, хоч на даний час намітилися позитивні тенденції щодо зростання обсягів кредитування з боку вітчизняних комерційних банків, у тому числі і в частині пільгового кредитування. Банківська система України ще повністю не мобілізувала й не реалізувала усі властиві їй стимулюючі можливості щодо стабілізації кредитного забезпечення суб'єктів аграрного сектору економіки. Банківське кредитування суб'єктів аграрної сфери потребує модернізації, розробки фундаментальних і прикладних засад його подальшого розвитку [1].

Державна підтримка сільського господарства в Україні містить бюджетне фінансування програм і заходів, спрямованих на розвиток галузі, пільговий режим оподаткування, часткову компенсацію процентних ставок за користування кредитами комерційних банків, списання безнадійної заборгованості перед бюджетом і соціальними фондами.

З 2006 року започатковано бюджетну програму «Фінансова підтримка виробництва продукції тваринництва та рослинництва шляхом дотування на одиницю виробленої продукції тваринництва та на гектар посівів в рослинництві», для виконання якої було розроблено Порядок використання коштів державного бюджету, що виділяються на фінансову підтримку виробництва продукції рослинництва шляхом дотування, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 02.03.2006 № 239 [2].

Протягом 2007-2008 років діяв Порядок використання коштів державного бюджету, що виділяються на фінансову підтримку виробництва продукції рослинництва шляхом дотування, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 21.02.2007 № 256 зі змінами.

Для України, яка з травня 2008 р. є членом СОТ, постає завдання визначити основні напрями, межі та обсяги бюджетної підтримки аграрного сектору. Доцільність такої підтримки визнана на законодавчому рівні, зокрема у таких законах, як ЗУ «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві», ЗУ «Про державну підтримку сільського господарства України», ЗУ «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року».

Процес фінансування сільського господарства України з коштів Державного бюджету впродовж багатьох років характеризується неефективністю та недосконалістю розподілу. Для цього варто порівняти видатки держбюджету України за 2007-2010 рр., спрямовані на розвиток АПК.

Обсяг видатків на розвиток галузі характеризується від'ємним значенням, що означає зменшення видатків на підтримку сільськогосподарських підприємств. І це з урахуванням того, що темпи виробництва валової продукції сільського господарства впродовж останніх років збільшуються (рис.3).

Варто у цьому контексті звернути увагу на Державну цільову програму розвитку українського села на період до 2015 р., в додатку до якої зазначено показники надання державної підтримки для забезпечення розвитку сільських територій, сільськогосподарського виробництва та аграрного ринку. Цим

документом передбачено виділення коштів на зазначені вище цілі впродовж 2008-2015 рр. в обсязі понад 120 млрд. грн. Якщо врахувати, що за три із семи років виконання програми цей обсяг становить за 2008-2010 рр. 908792,8 і 3623293,0 тис. грн. відповідно, то можна зробити висновок, що зараз спостерігається явне недофінансування аграрного сектора України.

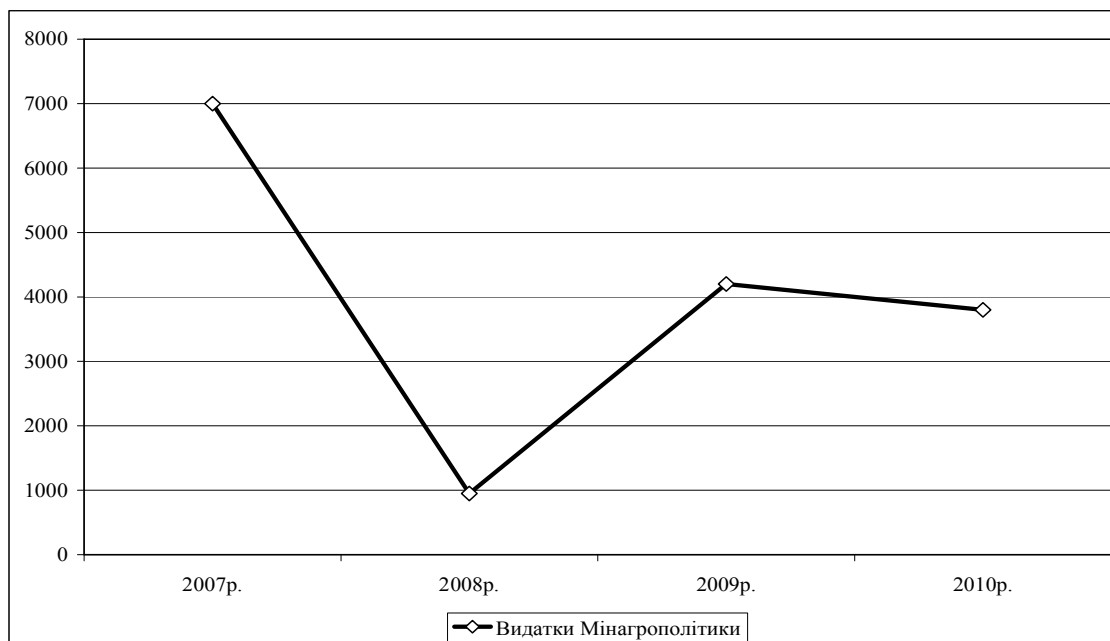


Рис.3. Видатки Мінагрополітики України, млн.грн.

Враховуючи те, що міжгалузеві диспропорції стали причиною переливання прибутку з сільського господарства у посередницькі структури, то державна підтримка повинна здійснюватись таким чином, щоб фінансові ресурси могли надходити безпосередньо до суб'єктів господарювання [3].

З метою підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва та пом'якшення впливу світової фінансової кризи на аграрний сектор держави, заплановано використати кошти Стабілізаційного фонду, передбачивши його видатки, зокрема на:

1) безповоротній основі обсягом 1643070,0 тис.грн. за такими напрямками:

- фінансова підтримка підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів – 621616,0 тис.грн. (зокрема 128393,5 тис.грн. – на здешевлення кредитів, залучених для реалізації інноваційних проектів, які пройшли державну реєстрацію в установленому законодавством порядку).

При цьому передбачити, що бюджетні кошти на здешевлення кредитів спрямовуються підприємствам агропромислового комплексу на здешевлення кредитів, залучених ними в поточному році, зокрема і для придбання складної сільськогосподарської техніки тільки вітчизняного виробництва;

- на підтримку окремих проектів в агропромисловому комплексі, зокрема бюджетна тваринницька дотація та державна підтримка виробництва продукції рослинництва – 337091,4 тис. грн., з них: 63501,2 тис. грн. – на підтримку

виробництва продукції тваринництва у 2010 р. та підтримка виробництва продукції рослинництва (часткова компенсація сільськогосподарським товаровиробникам витрат на посів ярих культур цукрового буряку, льону-довгунця) – 237590,2 тис. грн.;

- здійснення державних виставкових заходів у сфері агропромислового комплексу - 7000,0 тис.грн.;

- державна підтримка сільськогосподарської дорадчої служби – 2000,0 тис.грн.

Із спеціального фонду державного бюджету планувалося у 2010 році виділити 40000 тис.грн. пільгових кредитів для індивідуальних сільських забудовників, а перераховано отримувачам 36263,6 тис.грн. Надання кредитів фермерським господарства було заплановано і перераховано 15000 тис.грн. Всього заплановано видатків на 2010 рік в сільське господарство 4023135,9 тис.грн., а перераховано станом на 31.12.2010 р. лише 2999680,2 тис.грн., що підтверджує невиконання плану і недофінансування сільського господарства [6].

Держава взяла на себе серйозні зобов'язання щодо фінансової підтримки сільського господарства у 2010 р. Проблема фінансування вітчизняного сільського господарства полягає в тому, що кошти надходять не тоді, коли потрібні товаровиробникам.

Проаналізувавши діяльність сільськогосподарських підприємств у системі ринкової економіки, виявлено, що ефективність її функціонування неможлива без періодичного використання різноманітних форм залучення кредитів. Важливе значення у формуванні фінансово-кредитного механізму належить державі, оскільки однією з головних її функцій є створення сприятливого економічного середовища, вона застосовує й відповідні економічні методи впливу. До них належать державні кредити, пільги з оподаткування, фінансова допомога. Названі методи спрямовані на максимальний захист національного товаровиробника, підтримку його конкурентоспроможності на зовнішньому і внутрішньому ринках.

Література

1. Гудзь О.Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств : моногр.– К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 578 с.
2. Діхтярьов В.М., Максименко В. О. Державні інвестиції в аграрний сектор економіки: реалії та перспективи //Фінансовий контроль.- 2006.- № 6.- С. 32–34.
3. Дем'яненко М.Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва //Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 3-9.
4. Економіка і організація агропромислових формувань : навч. посіб. / [Дем'яненко С. І., Хорунжий М. Й., Боброва О. Г., Коваль П. В.] ; за ред. С.І. Дем'яненка. – К. : КНЕУ, 2006. – 301 с.
5. Франчук Н.М. Переваги та недоліки лізингу [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/21_NIEK_2007/Economics/24656.doc.htm
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

5.12. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ОСНОВА ЇХ РОЗВИТКУ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин, в умовах посилення кризових явищ у світовій та національній економіках, розвиток суб'єктів підприємництва неможливо забезпечити без створення ефективної системи фінансової безпеки. Практика останніх десятиліть свідчить, що однією з найбільш поширених причин виникнення фінансової кризи і банкрутства суб'єктів господарювання є неефективне внутрікорпоративне фінансове управління, а саме невміння спрогнозувати та врахувати вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на динаміку розвитку підприємства.

Поняття «фінансова безпека» як самостійний об'єкт управління введено у науковий обіг порівняно недавно. Воно комплексно і достатньо детально розглядається сучасними дослідниками на макрорівні в системі більш загальних категорій – «національній безпеці» або «економічній безпеці країни», та мезорівні – «економічна безпека регіону». Проте на рівні суб'єктів підприємництва дослідження фінансової безпеки як самостійного об'єкту управління у вітчизняній економічній літературі тільки набувають розвитку.

Проблема безпеки, як і будь-яка інша проблема, перш за все, потребує усвідомлення, яке виражається у суспільному визнанні факту її існування. Якщо керуватися логікою пізнання проблеми безпеки, то на першому етапі необхідно усвідомити, що є об'єктом захисту в системі фінансової безпеки суб'єктів підприємництва.

Слід зауважити, що об'єкт захисту змінювався, починаючи з 1990-х років. Спочатку усвідомлення безпеки суб'єктів підприємництва (фірм та дрібних підприємців) здійснювалося через сприйняття її як фізичної безпеки керівників та їх сімей. Пізніше безпека фірми стала розглядатися через призму створення умов збереження комерційної таємниці та інших секретів підприємницьких структур. Деякі підприємства, особливо середні і великі, намагалися захистити свої комерційні таємниці, інтелектуальну власність і свою інформацію як цінний товар.

На сьогоднішній день в наукових колах склалася думка, що об'єктом захисту в системі фінансової безпеки є фінансові інтереси держави, регіонів, підприємницьких структур та громадян. Таке твердження знаходить своє відображення і в документах державних органів влади. Так, у концепції економічної безпеки України, розробленій Інститутом економічного прогнозування при Національній академії наук України, під фінансовою безпекою розуміють захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на всіх рівнях фінансових відносин [1].

У проекті Концепції фінансової безпеки України, розробленому за дорученням Міжвідомчої комісії з питань фінансової безпеки при РНБОУ, дається таке визначення: „*Фінансова безпека* – складова економічної безпеки, яка характеризує стан захищеності життєво важливих (ключових) інтересів держави, регіонів, підприємницьких структур та громадян у фінансовій сфері від впливу широкого кола негативних чинників (загроз). Основними критеріями

фінансової безпеки є достатність фінансових ресурсів, їх збалансованість та ліквідність, які уможливають нормальне існування та розвиток зазначених суб'єктів економічного життя" [2].

Отже, об'єктом захисту в системі фінансової безпеки виступають фінансові інтереси на всіх рівнях фінансових відносин. Незважаючи на це, сучасні умови розвитку корпоративного управління та ризик-орієнтованого регулювання і контролю зумовлюють посилення уваги в першу чергу до проблем забезпечення фінансової безпеки на рівні суб'єктів підприємництва, а саме підприємств і корпорацій. Ці проблеми потребують більш глибокого вивчення, особливо, якщо врахувати, що цей рівень безпеки методологічно найменше вивчений порівняно з макро- та мезорівнями.

Дослідження існуючих підходів до визначення змісту поняття фінансової безпеки суб'єктів підприємництва проводилося автором у раніше опублікованих працях [3-4]. Методологічне дослідження побудоване на семантичному аналізі окремих складових частин поняття, зокрема досліджено сутність безпеки в цілому, безпеки суб'єктів підприємництва та фінансової безпеки суб'єктів підприємництва як однієї з найбільш важливих підсистем економічної безпеки. Адже поняття фінансової безпеки, як справедливо зазначає Гривківська О.В. [5], повинно кореспондуватись з загальним поняттям безпеки, як на рівні національної безпеки, так і на рівні підприємств; також воно повинно виступати складовою частиною поняття "економічна безпека господарюючого суб'єкта"; з іншого боку, воно повинно мати власний зміст, який відрізняє проблематику фінансової безпеки від інших видів безпеки.

Слід зазначити, що сам термін «безпека» почав використовуватися у XII ст. й означав спокійний стан суб'єкту, який вважав себе захищеним від будь-якої небезпеки. Під безпекою у багатьох енциклопедіях та словниках розуміють стан, коли кому-небудь, чому-небудь ніщо не загрожує. Тому, виходячи з цього, зниження рівня загроз або їх відсутність можна розуміти як певний стан безпеки будь-якого суб'єкта. Аналітики Військової академії США у Вест-Пойнті слушно зазначають: «Безпека в об'єктивному плані відображає відсутність загроз базовим цінностям суспільства, у суб'єктивному плані – відсутність страху, що ці цінності можуть бути піддані руйнації» [6]. Хоча, на думку деяких дослідників, неможливо знайти ситуацію, коли стосовно будь-якого суб'єкта відсутня всяка небезпека і тим більше загроза [7, с.13]. Навпаки, безпека є реакцією на небезпеку і потреба в ній виникає тоді, коли є небезпека [8, с.51]. Проте, слід погодитися з думкою, що безпечний стан організації існує тоді, коли відсутня небезпека. Загрози функціонуванню організації є завжди і це об'єктивно. Якщо втрати внаслідок реалізації загроз не дестабілізують діяльність організації, то можна вважати, що її стан безпечний і надзвичайних заходів вживати не потрібно.

Тому доцільним є виділення рядом науковців [9, с.37-51; 16, с.39] двох типів безпеки:

– гіпотетична відсутність небезпеки, тобто наявності навіть самої можливості яких-небудь потрясінь, катаклізмів, будь-яких загроз для окремої людини, соціуму чи держави в цілому;

– реальна захищеність від небезпек, здатність надійно протистояти їм у разі їх виникнення.

У сучасній економічній літературі розглядаються різноманітні погляди фахівців щодо сутності поняття «безпека», серед яких, на нашу думку, доцільно виділити чотири підходи. Перший підхід базується на визначенні безпеки як стану, другий – як певної характеристики системи (або її складових), третій – як сукупності умов існування суб'єкта, четвертий – як специфічної діяльності (виявлення, попередження, послаблення, усунення небезпеки і загроз, здатних нанести суттєві збитки, зруйнувати прогресивний розвиток).

З точки зору системного підходу, безпеку можна представити як сукупність взаємозв'язаних понять (стан системи, її властивість і специфічна діяльність структурних елементів), які утворюють єдине ціле. На думку Франчука В.І. [10], безпечний стан системи і безпека як її властивість (якість) є результатом специфічної діяльності: охорони, встановлення і виконання режимних заходів, проведення конкурентної розвідки та контррозвідки [10, с.163]. Ефективність цієї діяльності залежить від якості самої системи безпеки (рівня підготовленості фахівців, технічного, нормативно-правового та іншого забезпечення) та стану економічної системи.

На думку автора, під поняттям «безпека» доцільно розуміти таку характеристику системи, яка відображає рівень захищеності суб'єкта від будь-яких загроз та здатність його зберігати рівновагу в умовах впливу негативних чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, а також забезпечувати розвиток у поточному та перспективному періодах.

Аналіз праць вітчизняних та зарубіжних науковців показує, що безпека суб'єктів підприємництва найчастіше згадується як безпека підприємств. Так, зокрема, і Васильців Т.Г. вважає, що підприємництво недоцільно розглядати відокремлено від безпосередніх його суб'єктів – підприємств, як сукупності економічних агентів первинної ланки економіки [11, с.24].

На базі дослідження сучасної наукової літератури, ми прийшли до висновку, що сутність поняття «безпека суб'єкта підприємництва» потрібно розглядати через призму його оточення, і, перш за все, через призму відносин, в які суб'єкт вступає у процесі своєї діяльності. Враховуючи той факт, що саме в середовищі фінансових відносин, як стверджує М.Ю.Погосова [12], виникають зв'язки, що викликають появу загроз фінансовій безпеці, то виникає необхідність дослідження суб'єкту підприємництва як учасника, в першу чергу, фінансових відносин.

Оскільки фінансові відносини є частиною економічних, цілком об'єктивним слід вважати, що фінансова безпека суб'єкта підприємництва є базовою складовою його економічної безпеки. Для розуміння суті фінансової безпеки та її місця в системі економічної безпеки вважаємо за необхідне спочатку визначити, що розуміється під поняттям «економічна безпека».

Теоретичні узагальнення та компонентний аналіз існуючих у вітчизняній літературі тлумачень поняття «економічна безпека підприємства» (ЕБП), дозволили автору виділити шість підходів, з позицій яких розглядається сутність терміну (рис.1).

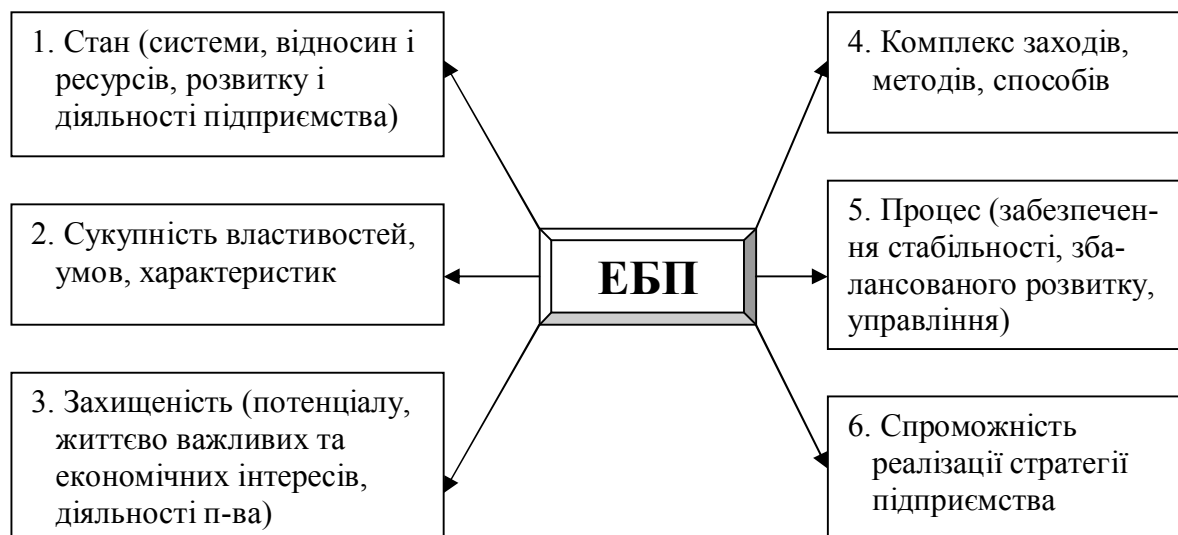


Рис. 1. Основні підходи щодо визначення сутності категорії «економічна безпека підприємства» у наукових дослідженнях (авторська розробка)

На думку автора, економічна безпека має розглядатися не тільки як стан, що характеризується певними умовами функціонування, або як система заходів протидії загрозам, а й як спроможність цієї системи забезпечити такий стан або дії, що дозволять реалізовувати власні інтереси суб'єкту кожного економічного рівня окремо та національні інтереси держави у цілому і відповідно забезпечувати стабільний розвиток всіх економічних агентів.

Розглядаючи структуру економічної безпеки підприємства різні науковці включають до цієї категорії досить різноманітний перелік функціональних складових. Так, крім загальноприйнятих фінансової, інтелектуальної і кадрової, техніко-технологічної, політико-правової, інформаційної, екологічної, силової складових [13, с.142; 14, с.468] спостерігається як розширення їх кількості, так і звуження. При цьому майже всі науковці вважають, що саме фінансова складова вважається провідною й вирішальною, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є «двигуном» будь-якої економічної системи. Враховуючи це, фінансова безпека повинна виступати як центральний елемент в сукупності взаємозв'язаних функціональних складових економічної безпеки, який контактує з іншими елементами через систему зв'язків (рис.2).

З наведеного рисунку видно, що у модульному представленні системи ЕБП вибрані основні функціональні складові координуються між собою через складову ФБП. Всі складові являють собою окремі підсистеми, що злагоджено працюють – кожна над своїм завданням, але усі на єдину мету. До кожної підсистеми є свої параметричні оцінки-індикатори.

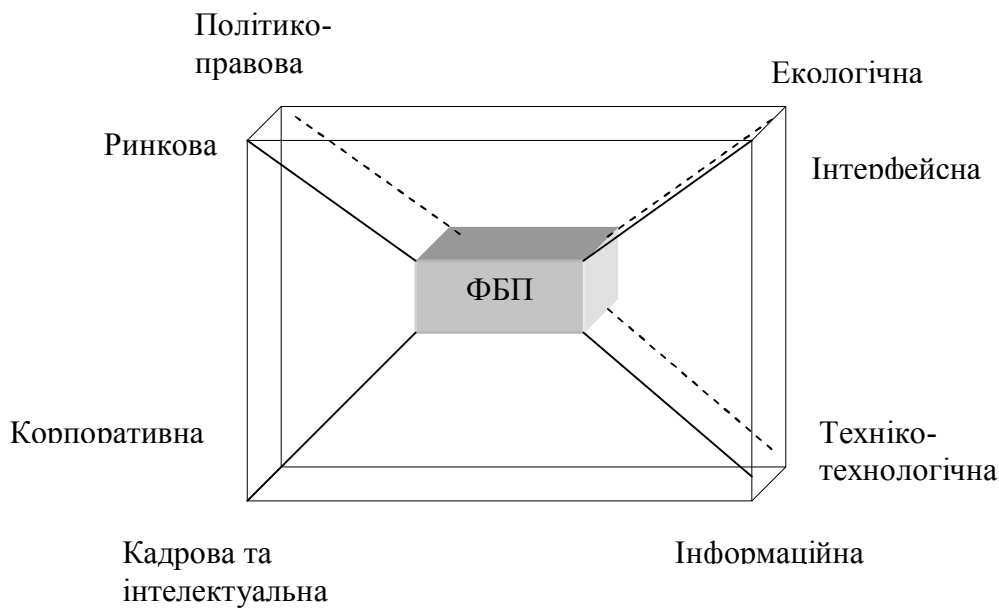


Рис.2. Місце фінансової безпеки підприємства (ФБП) в системі складових економічної безпеки підприємства (ЕБП)
(власне дослідження автора)

В основі системи ЕБП лежать техніко-технологічна, кадрова, інформаційна та корпоративна складові – свого роду, ресурсна база. Корпоративна безпека тісно пов'язана з політико-правовою безпекою. Враховуючи, що більшість вітчизняних промислових підприємств є акціонерними товариствами і питання захисту прав акціонерів є одними з найважливіших, то як зазначає О.В.Нусінова [15, с.65-66], слабо розвинута система корпоративного управління призводить до погіршення репутації підприємства та зниження його вартості. А це, в свою чергу, відображається на ринковій складовій безпеки. Про ослаблення ринкової безпеки свідчать: зменшення частки ринку, яке займає підприємство; ослаблення конкурентних позицій і спроможності протидіяти конкурентному тиску; зниження адаптаційних можливостей підприємства до змін ситуації на ринку та ін.

Інтерфейсна складова характеризує надійність взаємодії з економічними контрагентами (постачальниками, торговими і збутовими посередниками, інвесторами, споживачами і т.д.), що також відображається на ринковій складовій. Екологічна складова, в свою чергу, пов'язана з техніко-технологічною складовою, адже вплив техногенних чинників і наслідків господарської діяльності підприємства безпосередньо відображається на навколишньому середовищі. У кожній площині поєднання різних видів безпеки та кожному вектору окремих складових можна розглядати інші види безпеки підприємства – інноваційна, силова, збутова та ін.

Отже, всі складові системи ЕБП є взаємопов'язаними та впливають на фінансову безпеку підприємства. Основними показниками прояву їх впливу є формування додаткових грошових потоків (надходження або витрачання

коштів), фінансових результатів (прибутку чи збитку) та формування результативного узагальнюючого показника – ринкової вартості підприємства.

Активізація досліджень з проблем фінансової безпеки підприємств в останні роки зумовила виокремлення множини підходів до розуміння сутності розглядуваної категорії. Зокрема, П.А.Колпаков [16] виокремлює в якості базових нормативно-правовий, системний, функціональний та синергетичний підходи. Інші науковці виділяють: О.Нагірна [17] – інформаційний підхід, Ю.Б.Кракос, Р.О.Разгон [18] – ресурсний та програмно-цільовий підходи, О.Колісник [19] – стаціонарний, динамічний та інституційний підходи. Узагальнення та типологію існуючих підходів роблять Т.Ю.Загорельська [20], І.В.Журавльова [21], М.В.Кирилів [22], Ю.В.Квятківський [23]. Але в основі дослідження фінансової безпеки суб'єктів підприємництва можна виділити теоретичні концепції, які впливають із сутності поняття «безпека» та «економічна безпека підприємства». Зокрема, всі сутнісні ознаки, які присутні у визначеннях різних науковців, були укрупнені автором і згруповані таким чином: ФБП як стан (фінансових ресурсів, ефективності використання ресурсів); ФБП як сукупність властивостей, умов, характеристик (як рівень фінансового стану, комплексна характеристика підприємства); ФБП як захищеність (фінансових інтересів); ФБП як комплекс заходів; ФБП як спроможність реалізувати стратегію (у нашому випадку – фінансову стратегію).

Якщо порівняти ці ознаки сутності терміну із виділеними підходами у дослідженні сутності ЕБП, то можна помітити, що ФБП як процес не знайшло відображення у визначеннях науковців. У більшості трактуваннях фінансова безпека підприємства розглядається з позицій статичного підходу як стан захищеності фінансових інтересів, при цьому кінцевою метою є забезпечення стійкості до загроз та протистояння ризикам.

Проте, фінансова безпека, як справедливо відмічає О.І.Барановський, не є статичною категорією [24, с.35]. Вона може коливатися між фінансовим процвітанням і тяжкою фінансовою кризою, тобто може мати різні рівні залежно від стану фінансової рівноваги підприємства та граничних значень вибраних показників. Тому забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання є, в першу чергу, багаторівневим процесом, який повинен здійснюватися на різних рівнях управління підприємством.

Фінансова безпека суб'єктів підприємництва як економічна категорія часто розглядається паралельно з такими категоріями, як фінансова стійкість, рівновага, гнучкість, стабільність, фінансовий потенціал, сталий (стабільний) розвиток. Для кращого розуміння сутності фінансової безпеки важливо усвідомити її зв'язок з поняттями "розвиток" і "стійкість". Розвиток – один з компонентів безпеки. Адже якщо економічна система не розвивається, то різко скорочуються можливості її виживання, а також опірність і пристосовуваність до внутрішніх і зовнішніх загроз. Стійкість і безпека – найважливіші характеристики економічної системи. Їх не варто протиставляти, адже кожна

по-своєму характеризує стан системи. Стійкість економічної системи характеризує міцність і надійність її елементів, вертикальних, горизонтальних та інших зв'язків усередині системи, здатність витримувати внутрішні і зовнішні "навантаження". Безпека – це стан об'єкта в системі його зв'язків з точки зору здатності самовиживання в умовах внутрішніх та зовнішніх загроз, а також дії непередбачуваних і важко прогнозованих факторів.

Сутність поняття «фінансова безпека» є ширшим, ніж «фінансова стійкість», оскільки остання не передбачає визначення причин виникнення загроз реалізації фінансових інтересів, розроблення заходів щодо нейтралізації або попередження впливу загроз, а тільки відбиває через відповідність певним нормативам стійкість фінансової системи (стабільність та несхильність до ризику втрат) суб'єкта господарювання. Ця теза відображена і в дослідженнях Папехіна Р.С., який вважає, що фінансова стійкість – необхідна, але не достатня умова фінансової безпеки підприємства. Підприємство може мати абсолютну фінансову стійкість, але мати низьку фінансову безпеку. І якщо твердження, що підприємство, яке має фінансову безпеку, має і фінансову стійкість, є правильним, то зворотне твердження не буде справедливим [25, с.41]. Це пов'язано з тим, що фінансова безпека залежить від більш широкого кола факторів, ніж стійкість підприємства.

Слід зауважити, що безпека, стійкість і рівновага розглядаються також як окремі функції управління організацією та складові більш широкої категорії «стабільність» [26]. При цьому зазначається, що «категорія «стабільність» є більш широкою і включає в себе безпеку, стійкість і рівновагу системи, тому їх слід розглядати як способи досягнення стабільності» [26, с.13]. Автор погоджується з таким трактуванням, однак вважає за доцільне наголосити, що основою забезпечення стабільності, а відповідно і розвитку суб'єкту господарювання як соціально-економічної системи, є формування та ефективне використання фінансового потенціалу. Адже без наявності фінансових ресурсів (а саме з цією категорією асоціюється в переважній більшості наукових джерел поняття фінансового потенціалу) та можливостей ефективного їх використання неможливо забезпечити досягнення основних цілей бізнесу. Тому, на думку автора, при обґрунтуванні змісту категорії «фінансова безпека суб'єкта підприємництва» необхідно враховувати поняття «фінансовий потенціал».

Такий підхід знаходить своє відображення в переліку виділених вище сутнісних ознак розуміння науковцями категорії фінансової безпеки. За однією з ознак ряд науковців (О.І.Барановський, Ю.Г.Кім, А.Г.Завгородній, Г.Л.Вознюк, В.В.Крутов та ін.) розглядають фінансову безпеку як стан фінансових ресурсів або стан забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами. На нашу думку, недоцільно обмежувати тлумачення фінансової безпеки тільки наявними фінансовими ресурсами, необхідно враховувати також і фінансові можливості для розвитку. Це вже передбачає розгляд поняття «потенціал».

В більшості джерел потенціал трактується як сукупність наявних можливостей, ресурсів, запасів, засобів, що можуть бути використані для досягнення певної мети [27, с.902; 28, с.467; 29, с.13-15; 30-32]. Виходячи з такого тлумачення, фінансовий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів та можливостей, які можуть бути використані для забезпечення розвитку суб'єкта підприємництва. Категорія «фінансовий потенціал» є надзвичайно широкою та глибокою, тому ототожнення її з фінансовими ресурсами не є коректним. Самі собою ресурси як основа потенціалу не можуть реалізувати певну мету (з позиції автора – це забезпечення стабільного розвитку суб'єкта підприємництва). Для цього необхідні ефективні механізми формування, оптимального розподілу та раціонального використання таких ресурсів. Усе це означає наявність управлінської складової. А реалізація кінцевої мети залежить від дієвості її функціонування [33, с.44].

Часто в науковій літературі поняття «розвиток» розглядається як синонім до «економічного зростання». Тут слід зауважити, що поняття «зростання» згідно [34, с.174; 35, с.962] – це кількісна категорія, яка характеризує збільшення в кількості, розмірах, досягнення вищого рівня розвитку, знаходить свій прояв у кількісному аспекті «збільшення-зменшення». У той же час поняття «розвиток», за дослідженням С.Благодетелевої-Вовк [36], означає процес росту, розквіту, процвітання, зміну якісного стану та передумову зростання, а поняття «зростання» окреслює тільки кількісний, зовнішній аспект прояву розвитку. Таким чином, обидва терміни є спорідненими, взаємозалежними категоріями, однак «розвиток» є більш складним та ширшим поняттям і характеризується, як правило, зростанням показників.

Розвиток пропонується розглядати як безупинний процес, що здійснюється в заданому напрямку і характеризує зміну станів підприємства, кожен з яких є якісно кращим за попередній. Як наслідок, у підприємства виникають, розкриваються та можуть бути реалізовані нові можливості, властивості, які сприяють здатності виконувати нові функції, вирішувати принципово інші завдання, що підвищує конкурентоспроможність і здатність протистояти негативним проявам зовнішнього середовища.

Виходячи з таких міркувань, категорію «фінансовий потенціал» можна уточнити таким чином: *це здатність суб'єкта підприємництва за рахунок наявних та потенційних можливостей формування й ефективного використання фінансових ресурсів забезпечити стабільний економічний розвиток у довгостроковій перспективі*. Тобто формування фінансового потенціалу не може бути самоціллю, а повинно бути спрямоване на забезпечення у майбутньому стійкого розвитку чи досягнення конкретних фінансових цілей (максимізація вартості капіталу, інвестиційна привабливість, висока кредитоспроможність підприємства тощо).

Дослідження праць вітчизняних та зарубіжних науковців дало можливість зробити висновок про наявність тісного взаємозв'язку категорій фінансової безпеки, фінансової стійкості, рівноваги та фінансового потенціалу, який представлений на рис.3.

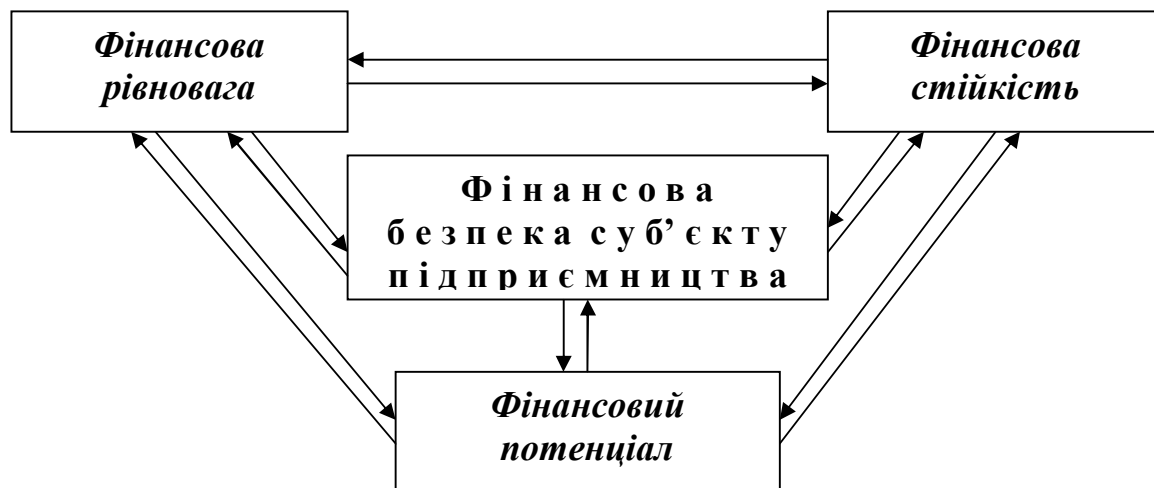


Рис.3. Взаємозв'язок категорій фінансової безпеки, фінансової стійкості, фінансової рівноваги та фінансового потенціалу суб'єкту підприємництва (власне дослідження автора)

Наведений на рис.3 взаємозв'язок категорій у своєму поєднанні складає основу та необхідну умову стабільного розвитку будь-якої економічної системи.

Отже, виходячи із сформульованого вище визначення терміну «безпека» та наведених аргументів авторське трактування категорії «фінансова безпека суб'єкта підприємництва» (ФБСП) наступне: це інтегроване вираження сукупності умов і факторів, які забезпечують фінансову рівновагу суб'єкта підприємництва, його стійкість до негативних впливів фінансового середовища, здатність до збереження та нарощення фінансового потенціалу з метою стабільного розвитку у майбутньому. Критеріями фінансової безпеки є: стабільний фінансовий стан, узгодженість фінансових інтересів учасників, зростання ринкової вартості підприємства.

Щодо структурного складу досліджуваної категорії з точки зору функціональних складових, то на думку автора, їх перелік доцільно формувати на основі складових елементів фінансової безпеки держави, виділених у [37], з відповідним коригуванням. Відповідно до [37] складовими елементами ФБ держави є: бюджетна, грошово-кредитна, валютна, боргова безпеки, безпека страхового ринку, безпека фондового ринку та банківська безпека. *Бюджетну* безпеку у структурі ФБСП доцільно замінити на *податкову*, оскільки взаємовідносини з бюджетом будуються на основі оптимізації податкових платежів. *Грошово-кредитну* безпеку, на нашу думку, недоречно виділяти на рівні підприємства, оскільки це категорія більшою мірою є складовою фінансової безпеки на макрорівні. Якщо мова йде про грошові розрахунки та їх безпеку, то доречно запровадити термін – «грошова безпека», суть якої зводиться до збалансованості та достатності грошових потоків (від всіх видів діяльності). Хоча деякі науковці [38-39] стосовно відносин, пов'язаних з розрахунками та взаємодією з контрагентами, використовують термін «інтерфейсна» безпека, однак більшою мірою цей термін відноситься до складових ЕБП, що було відмічено вище.

Окремі автори виділяють такі функціональні складові фінансової безпеки, як інвестиційну [40], емісійну [41], які при цьому називають складовими економічної безпеки. На думку автора, інвестиційна безпека є складною категорією, яка охоплює, в першу чергу, питання безпечного вкладання капіталу (капітальні та фінансові інвестиції). Проблема безпечності фінансових інвестицій повною мірою вирішується при забезпеченні безпеки фондового ринку та банківської безпеки. Проблема безпечності капітальних інвестицій вирішується в передінвестиційній фазі на етапі оцінки ризиковості інвестиційних проєктів (без зваженої оцінки ризику проєкт не буде реалізований), а також при забезпеченні грошової безпеки.

Щодо емісійної безпеки, то виділення її як окремого елементу ФБСП, звісно, є актуальним для акціонерних товариств. Однак, знову ж таки, ці проблеми вирішуються достатньою мірою при вирішенні питання забезпечення безпеки фондового ринку. Виходячи з таких міркувань, функціональний склад ФБСП буде наступний (рис.4).



Рис.4. Функціональні складові фінансової безпеки суб'єктів підприємництва (ФБСП) (складено автором)

Забезпечення фінансової безпеки суб'єкта підприємництва представляє собою складний багаторівневий процес, який включає комплекс заходів по забезпеченню захищеності фінансових інтересів суб'єкта від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх фінансових загроз та формуванню його фінансової рівноваги в поточній і стратегічній перспективі. Об'єктивною основою забезпечення фінансової безпеки виступають процеси, що відбуваються в економічному базисі. Сукупність таких процесів є результатом дії механізму забезпечення фінансово-економічної безпеки.

Мета забезпечення ФБСП – це бажаний результат процесу діяльності. Постулюється в [42], що коректно сформульована мета повинна бути єдиною, досяжною, співвідноситися саме з даним видом діяльності і бути зовнішньою по відношенню до самої діяльності. Враховуючи зазначені вимоги, правомірно

під метою забезпечення ФБСП розуміти формування здатності суб'єкта підприємництва протистояти потенційним негативним впливам зовнішніх та внутрішніх фінансових загроз в інтересах забезпечення стабільності його функціонування та економічного розвитку, що в кінцевому результаті відобразиться на зростанні його ринкової вартості.

Література

1. Концепція економічної безпеки України / Ін-т економ. прогнозування; [Кер. проекту В.М. Геєць]. – К.: Логос, 1999. – 56 с.
2. Концепція фінансової безпеки України (проект) / Розробники: *О.І.Барановський, Ю.О.Блащук, М.І.Пузяк, Л.В.Новошинська та ін.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ufin.com.ua/konceptia/008.doc>
3. Пойда-Носик Н.Н. Сутність фінансової безпеки суб'єктів підприємництва та її роль у забезпеченні національної економічної безпеки [Текст]/ Н.Н.Пойда-Носик // Вісник ЖДТУ. Серія «Економіка». Житомир, 2011. - №1(55). – С.340-342.
4. Пойда-Носик Н.Н. Дослідження теоретичних аспектів сутності фінансової безпеки акціонерного товариства [Текст]/ Н.Н.Пойда-Носик// Вісник Донецького національного університету. Серія В: Економіка і право. – 2011. – Вип.2. – С.164-171.
5. Гривківська О.В. Фінансова безпека в системі економічної безпеки./ О.В.Гривківська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ev.nuos.edu.ua/content/finansova-bezpeka-v-sistemi-ekonomichnoi-bezpeki>
6. US National Security / Ed. by D. Kauffman, J. McKittrick, T. Leney. – Lexington (Mass), 1985. – P. 12.
7. *Михалкин Н.В.* Безопасность Российской Федерации. Вопросы теории и практики. – М., 1993. – 240 с.
8. *Короткий Ю.Ф.* К вопросу о понятии безопасность // Социально-политические аспекты обеспечения государственной безопасности в современных условиях: Сб. статей. – М.: Граница, 1994. – С. 49–58.
9. Кириченко О.А. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання. Монографія./ О. А.Кириченко, В.С.Сідак та ін. – К.: УЕП «Крок», 2008. – 401с.
10. Франчук В.І. Теоретичні засади корпоративної безпеки / Василь Іванович Франчук // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №7(97). – С.161-167.
11. Васильців Т.Г. Стратегія та механізми забезпечення економічної безпеки підприємництва в Україні: Дис... докт. екон. наук: 21.04.01 «економічна безпека держави» / Тарас Григорович Васильців; [Націон. інститут стратег. дослід.] — Київ, 2010. — 452 с.
12. Погосова М.Ю. Діагностування фінансової безпеки промислового підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / М. Ю. Погосова; Ун-т банк. справи Нац. банку України. — К., 2010. — 20 с.
13. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность): учеб.-практ. пособие / Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова / Е.А. Олейников (ред.) – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 288 с.
14. Економіка підприємства: [підручник] / [За ред. С.Ф.Покропивного]. – [2-е вид., перероб. та доп.] – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
15. Нусінова О.В. Фінансово-економічні прояви складових безпеки підприємств/О.В.Нусінова // Академічний огляд. – 2010. – №2 (33). – С.62-68.
16. Колпаков П.А. Концептуальные основы экономической безопасности фирмы: Автореф... дис. канд. екон. наук: 08.00.01/ Моск.гос.унив-т им. М.В.Ломоносова - М.: МГУ, 2007. - 24 с.

17. Нагірна О. Інформаційна та фінансова безпека компанії, або «рекрутинг чужими руками». Частина I // Практика управління. – 2007. - №8(8).– С.38-40.
18. Кракос Ю.Б. Управління фінансовою безпекою підприємств / Ю.Б.Кракос, Р.О.Разгон // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – №1(1). – С.86-97.
19. Колісник О. Альтернативні підходи в теорії безпеки та їх застосування у фінансовій науці / Олег Колісник // Наукові записки : зб. наук. праць каф. екон. аналізу. – 2006. – № 15. – С. 121–123.
20. Загорельська Т.Ю. Формування підходів щодо управління фінансовою безпекою підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/30_NIEK_2009/Economics/54118.doc.htm
21. Журавльова І.В. Фінансова безпека економічних систем в умовах економіки знань / І.В.Журавльова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – №29. - С.254-256.
22. Кирилів М.В. Теоретико-методичні засади дослідження фінансової безпеки підприємництва у контексті зміцнення економічної безпеки регіону в умовах глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/pips/2009_2/723.pdf
23. Квятківський Ю.В. Генезис поглядів на сутність та роль економічної безпеки в сучасному вимірі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.btsau.kiev.ua/files/list/edition/ed_csitfsfsag.pdf
24. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія . – К.: КНТЕУ, 2004. – 759 с.
25. Папехин Р.С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия: Дис... канд. экон. наук: 08.00.10 / Р.С.Папехин - Москва: РГБ, 2007. – 176 с.
26. Межевов А.Д. Стабильность коммерческих организаций (теоретические и методологические основы управления противодействиями угрозам) // Автореф. дис... докт. экон. наук: 08.00.05 / Александр Дмитриевич Межевов; [Гос. унив-т управления]. – Москва, 2006. – 40 с.
27. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.
28. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / [за ред. Р. Дяківа]. – К.: Міжнародна економічна фундація, ТзОВ «Книгодрук», 2000. – 704 с.
29. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 3 / [редкол.: ...С.В. Мочерний (відп. ред) та ін.] – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
30. Кунцевич В.О. Підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №1(43). – С. 68-75.
31. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №7(37). – С. 123-130.
32. Кузьмін О.Г. Діагностика потенціалу підприємства / О.Г.Кузьмін, О.Г.Мельник // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №1. – С.155-166.
33. Свірський В. Фінансовий потенціал: теоретико-концептуальні засади/В.Свірський // Світ фінансів: наук. ж-л Терноп. нац. екон. унів-ту. – 2007. – Вип.4 (13). – С.43-51.
34. Новий тлумачний словник української мови: В 4-х томах. Т. 2/Укладачі В.В.Яременко, О.М.Сліпушко. – К.: Аконіт, 2001. – 911 с.
35. Большой экономический словарь /Под ред. А.Н.Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 7-е изд.– 1472 с.
36. Благодетелева-Вовк С. Про суть і застосування категорій «економічний розвиток» та «економічне зростання» / С. Благодетелева-Вовк// Вісник Тернопільського державного економічного університету. – 2006. – №2 – С.47-57.
37. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України, затв. наказом Міністерства економіки України від 2 березня 2007 р. №60 [Електронний ресурс]// Офіційний сайт

38. Економіка підприємства : підручник / [Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Семенів О.М. та ін.]; за заг. ред. Й.М. Петровича. – Львів : “Новий Світ – 2000”, 2004. – 680 с.

39. Ілляшенко С.М. Економічний ризик: навч. посібник / С.М. Ілляшенко.– 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.

40. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки: Автореф. дис... докт. екон. наук: 08.01.01 / Володимир Іванович Кириленко; [Київс. нац. ун-т ім.В.Гетьмана]. — Київ, 2006. — 36 с.

41. Шульга І.П. Формування системи економічної безпеки емісійної діяльності акціонерних товариств: Дис... докт. екон. наук: 21.04.02./ Ірина Петрівна Шульга; [Унів-т економіки і права «Крок»]. – К., 2011. – 515 с.

42. Василец В.И. Практика обеспечения экономической безопасности акционерного общества [Электронный ресурс] / В.И.Василец – Защита информации. Конфидент. – 2004. – №5 – Режим доступа: <http://www.cprspb.ru/bibl/economi/20.html>

5.13. СИНТЕЗ ЕФЕКТИВНОЇ СТРУКТУРИ ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНОЇ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ ОБ'ЄКТУ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ

В умовах ринкової економіки ситуація на українському ринку послуг теплоенергопостачання є все більш напруженою. Серед важливих факторів, які впливають на цей ринок можна виділити наступні:

зростання енергоємності виробництва теплової енергії за рахунок використання дорогого і неекологічно палива;

зростання тарифів на електричну і теплову енергію для приватних і комерційних споживачів через низький рівень енергоефективності та енергозбереження ТЕС;

загострення дефіциту електричної та теплової енергії на тлі розвитку міст і збільшення числа споживачів.

У таких умовах конкурентоспроможність об'єктів теплоенергопостачання визначається його готовністю до процесу постійного та безперервного інноваційного розвитку, заснованому на використанні існуючих і генерації нових знань і технологій, розробки методичних рекомендацій для поліпшення механізмів управління на основі комплексної оцінки його потенціалу [3].

Одним з найбільш важливих завдань у реалізації процесу підтримки високої конкурентоспроможності об'єктів теплоенергопостачання є завдання управління витратами. Практика показує, що рішення цього завдання викликає значні труднощі, та для багатьох підприємств вона стала складною проблемою.

Досвід впровадження ефективних систем управління показує, що сьогодні найбільш ефективним інструментом реалізації такого завдання є застосування процесно-орієнтованого бюджетного управління (ПОБУ) і сучасних методик контролінгу, які дозволять підняти на новий рівень реалізацію поточних бізнес-процесів на підприємстві [2].

В основу впровадження ПОБУ в роботу підприємства покладено контроль дохідної й видаткової частин бюджету його діяльності. Основна увага приділяється плануванню й досягненню певних значень показників, які закріплюються за кожним центром фінансової відповідальності (ЦФВ). У свою чергу, сам ЦФВ керується тільки власним розумінням рівня доходів і витрат і цільовими показниками, які спускаються «зверху». При процесно-орієнтованому підході центром фінансової відповідальності та одночасно об'єктом управління виступає бізнес-процес. В такій організації процес стає центром процесної відповідальності (ЦПВ). Зіставлення якості продукції на виході з рівнем витрат даного процесу може наочно показати як переваги, так і недоліки в його організації [1].

Проблемам вдосконалювання процесів управління підприємствами і організаціями шляхом розробки й впровадження ефективних систем управління присвячене багато робіт вітчизняних і закордонних учених. Серед них можна виділити, зокрема, роботи О.І. Амоши, В.М. Андрієнка, Г.П. Башаріна, І.А. Бланка, Г. Брейли, В.М. Геєца, Н.Г. Данілочкіної, К. Друри, В.Я. Заруби, Ю.Г. Лисенка, О.І. Пушкаря, Т.Є. Унковської, Н.Г. Чумаченка, А.Д. Шеремета.

Однак питання, пов'язані із синтезом структури системи бюджетування об'єктів теплоенергопостачання, в основі якої лежать принципи ПОБУ, що реалізовані з використанням сучасних інформаційних систем і технологій, а також концепції контролінгу розглянуті недостатньо, що й визначило актуальність наукової роботи.

При синтезі структури системи бюджетування об'єктів теплоенергопостачання в рамках наукової роботи в якості базису бралися наступні принципи:

діяльність об'єктів теплоенергопостачання організована навколо бізнес-процесів;

управління бізнес-процесами спрямоване на задоволення клієнта.

Виділення та аналіз бізнес-функцій, які здійснюються об'єктами теплоенергопостачання, показало, що розділення на наскрізні бізнес-процеси можна здійснювати виходячи із цілей, на які виділяється фінансування/інвестування такого роду організацій. На сьогоднішній момент ця структура представлена набором напрямів фінансування із загального й спеціального фонду державного бюджету. Кожний з існуючих напрямів фінансування/інвестування спрямований на реалізацію певної мети діяльності об'єкту теплоенергопостачання і, відповідно, має свого клієнта. Деякі приклади наскрізних бізнес-процесів об'єкту теплоенергопостачання представлена в табл. 1.

Визначаючи наскрізні бізнес-процеси об'єкту теплоенергопостачання, слід прийняти рішення про декомпозицію даних сутностей. Прикладами бізнес-процесів, які отримані в результаті декомпозиції, можуть виступати наступні процеси:

Наскрізнi бізнес-процеси об'єкту теплоенергопостачання, виділені на підставі аналізу напрямків фінансування/інвестування

	Найменування наскрізного бізнес-процесу	Клієнт/споживач бізнес-процесу
1	Зменшення обсягів споживання природного газу та заміщення його альтернативними видами палива, зниження енергоємності виробництва, впровадження енергоефективних технологій та обладнання	Держава, підприємства національної економіки
2	Запровадження використання місцевих видів палива і вторинних енергетичних ресурсів (доменний та коксівний газ, газ метан дегазації вугільних родовищ, перетворення скидного енергопотенціалу технологічних процесів), введення нових виробничих потужностей	Держава, підприємства національної економіки
3	Функціонування комунальної енергетики	Фізичні особи, підприємства національної економіки і ін.
4	Зменшення обсягу шкідливих викидів і парникових газів у атмосферу та зниження екологічного навантаження на навколишнє природне середовище	Держава, підприємства національної економіки
5	Впровадження сучасних енергозберігаючих технологій, приладів обліку теплової енергії, індивідуальних теплових пунктів	Держава, підприємства національної економіки, фізичні особи
6	Модернізація існуючого теплогенеруючого обладнання	Держава, підприємства національної економіки, фізичні особи

«ремонт обладнання ТЕС №5»,
 «підготовка спеціалістів для нової філії енергогенеруючої компанії»,
 «модернізація котельного обладнання»,
 «плановий ремонт тепломережи» і т.п.

Чим більше ми деталізуємо процес, тем дрібніше стають значення витрат, з якими ми зустрічаємося, і тем складніше їх враховувати. Відповідно, тем дорожче буде реалізувати систему, яка їх враховує.

Для вироблення критерію продовження процесу декомпозиції й деталізації в рамках наукового дослідження було взятий критерій можливості опису бізнес-процесу за допомогою процесно-орієнтованого бюджету. Це має на увазі, що в деталізованому бізнес-процесі повинна бути можливість виділення споживаних у даному процесі ресурсів, а також кількісної й вартісної їхні оцінки. Така можливість повинна бути реалізована через виділення статей витрат різних видів. Концепція процесно-орієнтованого управління містить у собі наступні види витрат:

прямі витрати бізнес-процесу (вартість вхідних продуктів і вартість ресурсів, які використовуються в даному процесі й однозначно вимірюються, фіксуються й накопичуються в прив'язці до даного виду процесу);

непрямі витрати бізнес-процесу (вартість ресурсів, які беруть участь у створенні продуктів для інших процесів і не вимірюються в прив'язці до кожного з них).

Описуючи ресурси бізнес-процесу по статтях, важливо пам'ятати, що надалі необхідно буде розрахувати сумарне значення ресурсів на конкретний бізнес-процес за певний період. Якщо якийсь вид ресурсу використовується й в інших процесах, то згодом складно підраховувати суму витрат, що доводиться на кожний бізнес-процес. Деякі приклади прямих і непрямих ресурсів і виділених для них статей для деталізованого бізнес-процесу «Плановий ремонт тепломережи» представлені в табл.2.

Крім того виходячи із принципів ПОБУ при виділенні й плануванні статей у першу чергу за ЦФВ повинні закріплюватися показники, на які він може впливати своєю діяльністю й відповідати за них.

Слід зазначити, що навіть на етапі постановки завдань ПОБУ на об'єкті теплоенергопостачання формалізувати систему до потрібного рівня зажадає витрат чималої кількості часу й зусиль. Основним критерієм успіху є наявність розробленої структури системи бюджетів, із чітко класифікованими ресурсами, а також описаними зв'язками оргструктури й виконуваних підрозділами об'єкту теплоенергопостачання функцій.

Приклад такої структури системи бюджетів представлений на рис.1.

Таблиця 2

Структура ресурсів бізнес-процесу об'єкту теплоенергопостачання «Плановий ремонт тепломережи» і асоційованих з ним статей процесно-орієнтованого бюджету ЦФВ

Найменування ресурсу	Тип ресурсу	Асоційовані статті
Предмети, матеріали, устаткування й реманент	прямий	1. Використання метеріалів 2. Використання реманенту 3. Використання машин
Заробітна плата співробітників	прямий	1. Нарахування заробітної плати 2. Додаткові нарахування на заробітну плату й т.п. 3. Премії робітникам 4. Матеріальна допомога
Споживані послуги	непрямий	1. Оплата послуг телефонного зв'язку
Інші витрати	непрямий	1. Оплата податків і зборів 2. Оплата штрафів і пені й т.п.
Витрати на відрядження	прямий	1. Витрати на відрядження, що пов'язані з виконання бізнес-процесу

При плануванні по такому принципу керівник ЦФВ в стані самостійно проаналізувати отримані «зверху» установки й зрозуміти, який рівень витрат йому потрібно зробити для досягнення загальних цільових показників. Це дозволить визначити вплив прийнятих керівником ЦФВ рішень на вартість процесу й задоволеність клієнта. Ті витрати, які не створюють доданої вартості для клієнта, можна

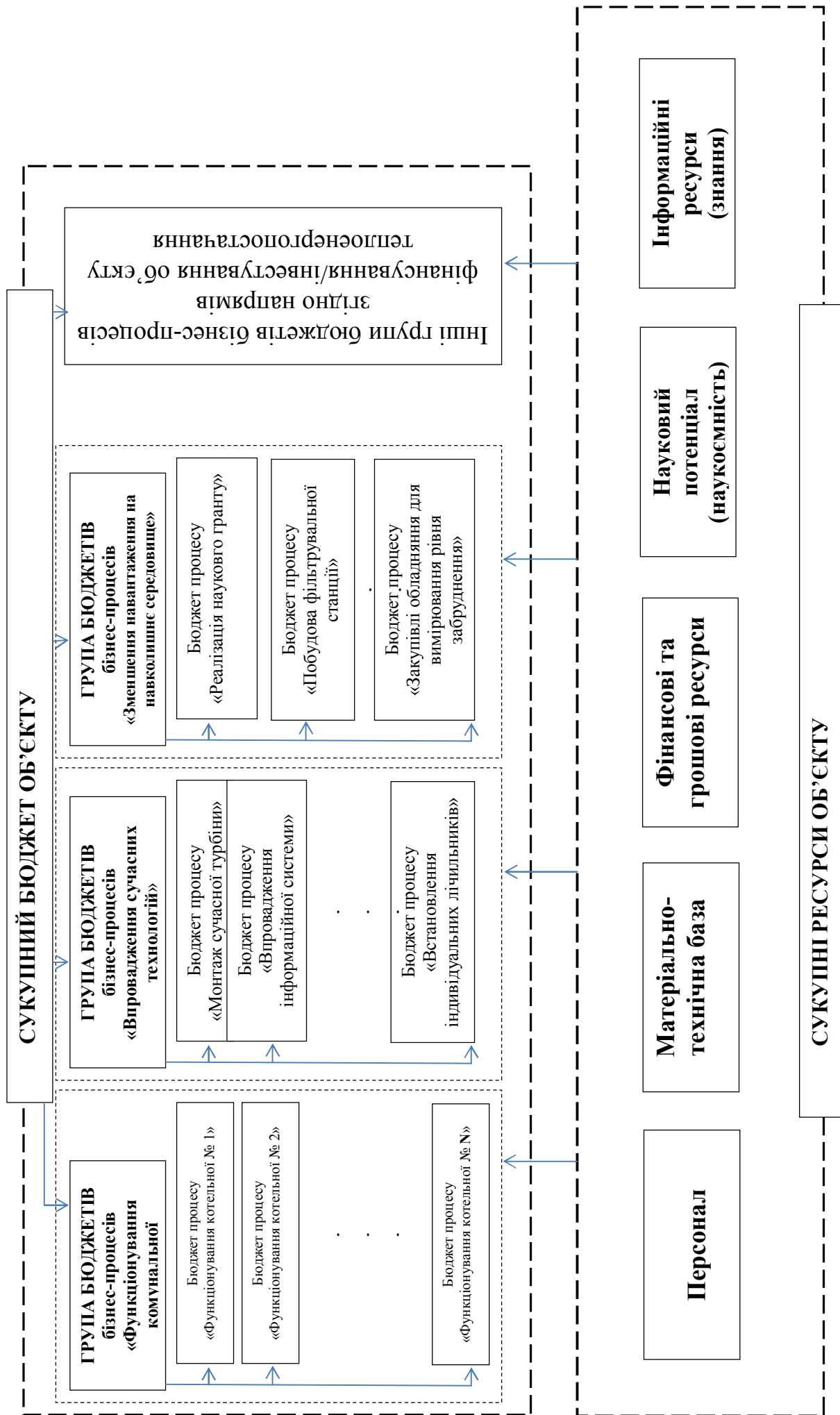


Рис. 1 Процесно-орієнтована структура бюджетів об'єктів теплоенергопостачання

скорочувати, а ті, які не ефективні, необхідно аналізувати на предмет їх якісно нового рівня.

Система, що побудована у рамках наукового дослідження, допомагає вийти об'єкту теплоенергопостачання на якісно новий рівень управління, на яким можна ухвалювати стратегічні розв'язки. Цьому сприяють:

одержання планових показників, представлених з необхідним ступенем деталізації в розрізі виділених ЦФВ;

узгодження при розробці бюджетів ЦФВ й підпорядкування їх цілям діяльності об'єкту теплоенергопостачання;

чітке визначення відповідальності й внеску кожного співробітника в досягненні цільових показників, залежно від яких і буде оцінюватися їхня діяльність.

Залучення співробітників у процес розробки бюджетів додатково активізує мотиви, не пов'язані з матеріальною винагородою, які спонукують кожного співробітника прагнути виконати взяті на себе зобов'язання.

Крім того застосування розробленої структури системи процесно-орієнтованих бюджетів об'єкту теплоенергопостачання суттєво спрощує процедури розрахунків собівартості, тому що при складанні структури конкретного бюджету в першу чергу враховуються ті фактори, які дозволять у наслідку знижувати собівартість продукції конкретного бізнес-процесу, а також виявляти методи за допомогою яких буде проводитися пошук резервів зниження собівартості. Це говорить про те, що при підрахунку часу окупності фінансування або інвестицій будуть ураховуватися тимчасові зміни вартості проведених робіт із запуску нових видів послуг, підтримці й модернізації старих, нарощуванню обсягів і т.д.

Запропонована розбивка наскрізних бізнес-процесів об'єкту теплоенергопостачання по напрямках фінансування/інвестування, а також проведення процедур подальшої деталізації й декомпозиції в рамках їх, дозволяє суттєво знизити час адаптації розробленої системи бюджетування до існуючих вимог обліку фінансово-господарчої діяльності, які сьогодні висувуються Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, а також Державним казначейством України.

Додатковою перевагою описаних у даній статті принципів і методів, є те, що вони можуть додатково бути розвинені в напрямку, який обумовлений назрілим потребами менеджменту у впровадженні сучасних систем якості на об'єкті теплоенергопостачання, таких як Total Quality management (TQM) або ISO 9000.

Література

1. Бримсон Д., Антос Дж., Коллинз Д. Процесно-орієнтоване бюджетування: Впровадження нового інструмента управління вартістю компанії /пер. з англ. Горюновой В. Д. ; під ред. Неудачина В. В./ М.: Вершина, 2007. — С. 336.

2. Добровольский Е.Ю., Карабанов Б.М., Боровков П.С., Глухів Е.В., Бреслав Е.П. Бюджетирование: шаг за шагом. — М.: Питер, 2009. — С. 448.

3. Постанова Кабінету Міністрів України від 4 листопада 2009 р. «Про затвердження Державної цільової економічної програми модернізації комунальної теплоенергетики на 2010-2014 роки». [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1216-2009-%D0%BF>. — Назва з екрану.

РОЗДІЛ 6. УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В АСПЕКТІ ГЕОЕКОНОМІЧНИХ НАПРЯМІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

6.1. ВИЗНАЧЕННЯ ТА ФОРМУВАННЯ ГЕОЕКОНОМІЧНИХ НАПРЯМІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

Сучасна парадигма розвитку та управління зовнішньоекономічною діяльністю вітчизняних підприємств в умовах постіндустріальних викликів обумовлює необхідність розробки концептуального підходу щодо вдосконалення структури та активізації їх зовнішньоекономічної діяльності. Однією з передумов та, в той же час, складових вирішення цього завдання, є визначення геоелекономічних напрямів зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону та стратегічних пріоритетів їх розширення.

Соціально-економічне зростання України і її регіонів деякою мірою залежить від відповідності вимогам світового ринку і здатності використовувати можливості для розвитку внутрішнього виробництва і підвищення ефективності його зовнішньоекономічної складової. Зовнішній сектор і надалі залишатиметься одним із найважливіших важелів становлення української економіки, а глобалізаційні процеси впливатимуть на економічне зростання в Україні через зовнішньоекономічні зв'язки та зовнішньоекономічну діяльність її суб'єктів господарювання.

В умовах економічного піднесення глобальної економіки, світових товарних та фінансових ринків у 2010 р. відновилось економічне зростання України. На тлі високого зовнішнього інвестиційного попиту на продукцію українських виробників та зростання цін на основні види металопродукції відбулося збільшення обсягів виробництва експортоорієнтованих галузей (металургії, машинобудування, хімічної та нафтохімічної промисловості).

З урахуванням зростання рівня конкуренції на світових ринках, визначення найбільш обґрунтованих та результативних напрямів і форм ЗЕД вітчизняних підприємств представляється необхідним на основі визначення пріоритетних напрямів їх спеціалізації. Зокрема, це стосується визначення пріоритетів розвитку експортного комплексу підприємств, секторів економіки, що зорієнтовано переважно на внутрішній ринок, та долі ринку споживчих та промислових товарів, що може бути сформована за рахунок імпорту. Вирішення цього завдання дозволить сконцентрувати наявні та потенційні ресурси на ключових напрямках розвитку ЗЕД підприємства, що забезпечить стійкий та ефективний розвиток всієї економічної системи підприємства. З цією метою необхідно провести наступний аналіз [1]:

визначити економічну ефективність експорту продукції, що виробляється підрозділами зовнішньоекономічного комплексу по галузях, товарних групах та окремих товарах та послугах;

сформувані прогностичні зміни світової кон'юнктури на основні групи товарів, що експортуються підприємством;

визначити економічну ефективність використання імпорту при організації різних секторів виробництва;

комплексна оцінка впливу розширення експорту та імпорту продукції по галузях, товарних групах, окремим товарам і послугам на стан та перспективи розвитку підприємства в цілому;

визначення перспективних напрямів використання зовнішньоекономічного чинника для стабілізації та стійкого розвитку підприємства.

Одним з найважливіших питань формування напрямів зовнішньоекономічних зв'язків та ЗЕД підприємств регіону є визначення їх гео економічної специфіки та пріоритетів. Очевидно, що визначення означених пріоритетів розвитку ЗЕД підприємств регіону представляє собою складну багатофакторну задачу. Зокрема, необхідно враховувати як економічну (конкурентоспроможність, ефективність, стабільність, господарську взаємодоповнюваність та ін.), так і гео економічну (потенціал партнера, наявність спільних кордонів, інтересів, подібних етнічних груп, транспортна інфраструктура та ін.) складові. Аналіз відповідних факторів дозволяє визначити пріоритетні та потенційно ефективні гео економічні напрями розвитку ЗЕД підприємств регіону:

з урахуванням необхідності модернізації вітчизняного виробництва та імпорту високих технологій, необхідних для виробництва конкурентоспроможної на світових ринках продукції, доцільно зміцнювати зовнішньоекономічні зв'язки з країнами ЄС та США;

розширення зовнішньоекономічної діяльності з підприємствами країн СНД з зв'язку із сприйнятливістю їх ринка до експортної продукції вітчизняних підприємств;

при вирішенні задачі оптимізації структури споживчого імпорту шляхом його переміщення із країн Європи на більш дешеві ринки країн Азійсько-Тихоокеанського регіону;

збереження та активізація коопераційних та зовнішньоекономічних зв'язків з країнами Центральної та Східної Європи, а також їх модифікація з урахування членства ряду цих країн у ЄС;

необхідність збільшення долі товарів з високим ступенем переробки у загальній структурі експорту підприємств регіону зумовлює доцільність розширення співробітництва з країнами, що розвиваються, Африки та Латинської Америки [1].

Таким чином, ситуація, що склалася на сьогодні у зовнішньоекономічному секторі країни та її регіонів, на тлі вкрай необхідної модернізації економіки, промислового та економічного потенціалу вітчизняних підприємств, потребує радикальної трансформації існуючої системи їх відносин у зовнішній сфері. Необхідним є принципове зрушення з територіально-географічної платформи на гео економічну, що зумовлено становленням у світі

глобальної моделі економічного розвитку, у рамках якої геоekonomіка стає визначальним вектором розвитку системи світогосподарських відносин, а отже і зовнішньоекономічних зв'язків та ЗЕД суб'єктів господарювання.

Виникнення геоekonomіки та формування геогенезису (геоекономічного підходу) як засобу масштабно-просторового відображення сучасної світової економічної системи у її мережевому відбитті стало результатом глобальних зрушень у світогосподарській системі, що відбулися протягом останніх десятиріч. Сучасне становлення та розвиток геоekonomіки відображає система зовнішньоекономічних зв'язків, що трансформується, на всіх рівнях господарювання, яка визначає її цільові установки, атрибути та основних суб'єктів, а також механізм включення у світогосподарський простір нових акторів.

Як визначає Е.Г. Кочетов, геоekonomіка зародилася як інновація в осмисленні глобальної трансформації світової систем, завдяки чому інноваційна складова пронизує геоekonomіку у всіх її сферах, а саме виробничо-технічній, технологічній, інституційній та ін. [2].

За думкою Е.Г. Кочетова, якщо центральні атрибути та поняття геоekonomіки, такі як геоekonomічний простір, економічні кордони, що пульсують, геофінанси, еволюція товарних форм та суб'єктів світогосподарського спілкування, «риннок середовища», стратегічний ефект, блукаючі інтернаціоналізовані відтворювальні ядра (цикли), «країни-системи», світовий дохід, геоekonomічний атлас світу, геологістика, об'ємні інтерпретації геоekonomічних ситуацій, високі геоekonomічні технології, геоekonomічні війни, геоekonomічна контрибуція, геоekonomічний трибунал та ін. вибудувати у відповідній логіці, то відкривається геоekonomічна панорама, що є в основі загальної ситуаційної моделі прийняття стратегічних рішень по реалізації глобальних, регіональних і національних соціально-економічних задач у їх взаємозв'язку та взаємоузгодженості. Логічні блоки цієї конструкції представлені на рис. 1 [2].

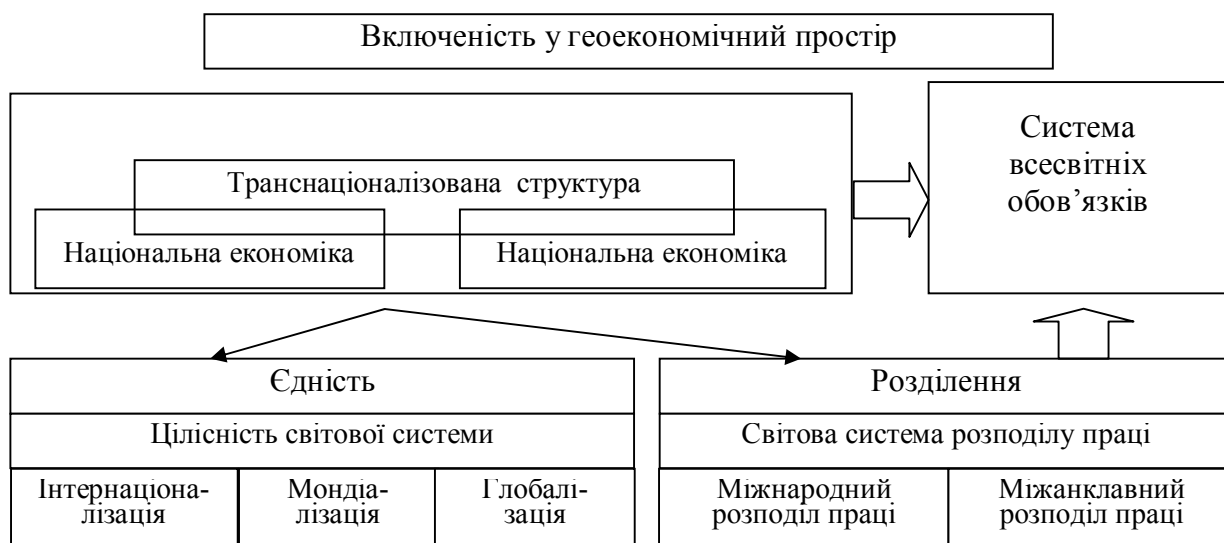


Рис. 1. Загальна теоретична панорама геоekonomічного простору

Геоeкономiка виступає як симбiоз нацiональних економiк та державних iнститутiв, переплетення нацiональних та наднацiональних економiчних i державних структур [2].

На сьогоднi геоeкономiка є новою парадигмою як методологiя освоєння свiтового економiчного простору. Загалом геоeкономiку слiд сприймати у єдностi трьох аспектiв: по-перше, як теоретичну концепцiю, що вiдображає iнтерпретацiю глобального свiту через систему нових економiчних атрибутiв; по-друге, як систему економiчних вiдносин, що винесено за нацiональнi рамки, якi визначають єднiсть глобального економiчного простору; по-третє, як систему поглядiв (концепцiю), згiдно якої зовнiшньоекономiчна полiтика держави визначається геоeкономiчними факторами: оперуванням на геоeкономiчному атласi свiту, вклучення нацiональних економiк та їх суб'єктiв господарювання до свiтових iнтернацiоналiзованих вiдтворювальних ядер (циклiв) з метою участi у формування та розподiлi свiтового доходу на базi високих геоeкономiчних технологiй [3, с. 66].

Вiдповiдно до цього мають сьогоднi визначатися геоeкономiчнi орієнтири та прiоритети розвитку зовнiшньоекономiчних зв'язкiв всiх акторiв свiтогосподарської системи та геоeкономiчнi напрями їх зовнiшньоекономiчної дiяльностi та формуватися геоeкономiчна модель ЗЕД пiдприємств рeгiону. У рамках даної моделi оперування суб'єктiв ЗЕД у глобальному економiчному просторi формує новi напрями їх зовнiшньоекономiчних зв'язкiв та зовнiшньоекономiчної дiяльностi, що базується на геоeкономiчнiй парадигмi. Особливiстю такої дiяльностi є її розвиток та визначення її геоeкономiчних напрямiв у вiдповiдних економiчних межах, якi формуються не географiчними кордонами рeгiону, держави та iнших країн, а економiчними iнтересами пiдприємства, рeгiону, держави та будь-якого територiально-iнтеграцiйного утворення. Точнiше, мова йде про визначення та формування геоeкономiчних напрямiв ЗЕД пiдприємств рeгiону на основi геоeкономiчних iнтересiв основних акторiв у їх iєрархiчному розрiзi, що визначатиме вихiд пiдприємств рeгiону у нову – геоeкономiчну – площину та безпосередню участь у iнтернацiоналiзовану вiдтворювальному процесi.

Вищевикладене дозволяє трактувати геоeкономiчну модель ЗЕД пiдприємств рeгiону як систему взаємодiї та взаємозв'язку пiдприємств рeгiону у сферi зовнiшньоекономiчної дiяльностi з суб'єктами рeгiонального, нацiонального та свiтового господарства, що виходить за межi означених стратифiкацiйних рiвнiв ЗЕД й визначає її геоeкономiчний контур розвитку, та основу якої складають геоeкономiчнi iнтереси та геоeкономiчнi напрями ЗЕД пiдприємств рeгiону (рис. 2).

Оскiльки визначення геоeкономiчних напрямiв ЗЕД пiдприємств рeгiону базується на геоeкономiчних iнтересах, якi виходять далеко за територiально-географiчнi кордони їх носiїв, доцiльним представляється застосування лiмологiчного пiдходу. Лiмологiя (з лат. *limes* – кордон, межа) – наука про природнi, геокультурнi, полiтичнi, цивiлiзацiйнi та iншi кордони та їхнi функцiї, є також одним з найактуальнiших напрямiв дослiдження геоeкономiки.

Лімологія досліджує прикордонні території, пограничні інститути, функції, процеси та ін.

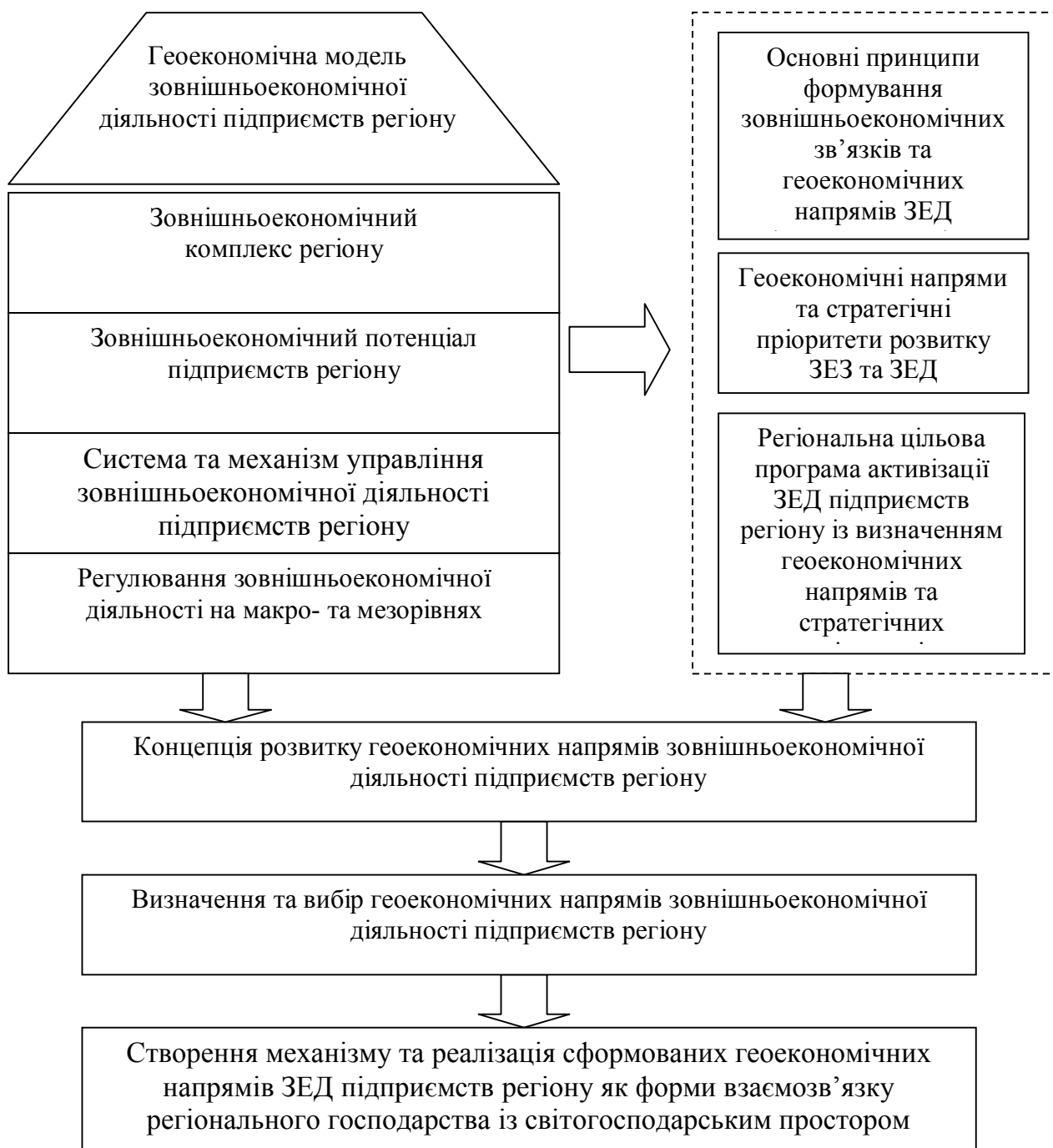


Рис. 2. Геоелекономічна модель ЗЕД підприємств регіону як форми взаємозв'язку регіонального господарства із світогосподарським простором

Як зазначає У. Бек, кордони дедалі стають менш суттєвими для повсякденної діяльності у таких сферах, як економіка, інформація, різні технології, екологія, а також для міжкультурних конфліктів та громадянського суспільства. Гроші, технології, товари, інформація та отруйні речовини «перетинають» кордони так, ніж їх більш не існує [4, с. 14].

Виходячи з цього, взаємодія суб'єктів господарювання, розвиток ЗЕД

підприємств регіону та визначення її гео економічних напрямів відбуваються в умовах становлення нового економічного простору, кордони якого більше не визначаються державними кордонами. В його рамках, за думкою Е. Кочетова, зароджується неоекономічна модель розвитку суспільства, яка визначається як цивілізаційна модель глобальної системи, опосередкована новим набором цінностей, гармонійний симбіоз техногенних та позасистемних (етнонаціональних, культурних, морально-етичних та ін.) факторів для відтворення якості життя [5, с. 306].

За дослідженнями різних аспектів кордонів на основі лімологічної концепції виділяють декілька теоретичних підходів. Зокрема, слід зазначити синтез теорії світових систем та теорії територіальних ідентичностей, суть якого полягає у зв'язаному вивченні місця конкретного кордону у всій системі світових кордонів на різних просторових рівнях – від глобального до локального. При цьому послідовники І. Валерстайна, П. Тейлора та інших теоретиків зростання глобальної взаємозалежності фокусують увагу на об'єктивних економічних факторах, таких як поглиблення міжнародного розподілу праці, вдосконалення комунікацій та засобів зв'язку [6,7].

Важливими з точки зору визначення гео економічних напрямів ЗЕД підприємств регіону є дослідження Д. Хауза у рамках лімології, який розробив спеціальну методичну схему вивчення прикордонних взаємодій, що включає відносини на рівні держави, відносини кожного прикордонного регіону із своєю столицею, міждержавні «прямі» зв'язки між суміжними прикордонними територіями, відносини між прикордонними районами у межах кожної країни. Д. Хауз детально класифікував транскордонні потоки – у сфері нерухомості, трудових міграцій, руху товарів та капіталів [8,9].

Продовженням цих досліджень став розвиток лімологічного підходу, зумовлений активізацією останнім часом ЗЕД регіонів та пов'язаний із вивченням зарубіжного досвіду прикордонного співробітництва, перш за все, єврорегіонів, та можливістю його поширення і використання [10,11]. Також виділяється підхід, що надає нове бачення кордону як такого, що пульсує та вислизає, що базується на аналізі гео економічних факторів в умовах глобалізації [5].

Слід зазначити, що в сучасних умовах поширення глобалізаційних процесів та їх впливу на національні та регіональні економіки, розглядати кордони з позицій сучасної лімології представляється доцільним з точки зору зростання їх комунікаційно-функціональної цінності та властивостей. Відповідно до цього визначимо основні функції, що мають виконувати кордони при визначенні та подальшій реалізації гео економічних напрямів ЗЕД підприємств регіону, незалежно від їх класифікаційного рівня:

функціональний дуалізм – одночасне виконання бар'єрних та контактних функцій та забезпечення їх оптимального співвідношення;

аттрактивна функція визначення гео економічних напрямів та розвитку ЗЕД підприємств регіону;

функція забезпечення економічної безпеки регіону (держави) у сфері ЗЕД

його підприємств;

транспортно-комунікаційне забезпечення геоекономічних напрямів ЗЕД підприємств регіону;

узгодження ЗЕД підприємств регіону із їх геоекономічними інтересами, інтересами регіону та держави;

комунікаційно-фільтруюча функція визначення геоекономічних напрямів ЗЕД підприємств регіону за допомогою якої детермінуються та оцінюються пріоритети, проблеми та напрями розвитку підприємства, регіону, держави та їх ЗЕД.

Формування зовнішньоекономічних зв'язків та визначення геоекономічних напрямів ЗЕД підприємств регіону на основі використання геоекономічної парадигми та лімологічного підходу має базуватися на аналізі її поточного стану та основних тенденцій розвитку та передбачає здійснення наступних заходів:

відповідно до загальнодержавних геоекономічних інтересів та пріоритетів розвитку зовнішньоекономічної діяльності розробка програми стратегічного розвитку експортного комплексу, орієнтованого на формування оптимального профілю міжнародної спеціалізації в структурі світогосподарських зв'язків;

розробка та щорічне корегування програми розвитку зовнішньоекономічної діяльності, що включає перелік заходів зі стимулювання ЗЕД та передбачає обсяг фінансових, виробничих та інноваційних ресурсів, що спрямовано на ці цілі;

систематичне дослідження та аналіз структури ЗЕД, зміни її ефективності на рівні держави, регіонів та окремих виробництв, кон'юнктури світового ринку та зміни зовнішньоекономічної ситуації для уточнення галузевих та географічних пріоритетів розвитку ЗЕД підприємств регіону в процесі реалізації відповідної зовнішньоекономічної програми;

проведення постійного аналізу ЗЕД підприємств регіону для своєчасного усунення проблем та перешкод у її розвитку шляхом використання управлінського потенціалу менеджменту та структурних підрозділів підприємства;

узгодження заходів, що стосуються сфери ЗЕД, з цілями та задачами стратегії розвитку ЗЕД підприємств регіону, експертиза нормативних актів з точки зору їх впливу на умови розвитку зовнішньоекономічної діяльності на всіх рівнях господарювання;

формування єдиної системи зовнішньоекономічної інформації, що функціонує у взаємодії із державними та зарубіжними інформаційними центрами аналогічного профілю;

активне використання ринкових механізмів для створення сприятливих умов зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону та захисту їх геоекономічних інтересів на зовнішніх ринках.

До того ж при формуванні та реалізації геоекономічних напрямів розвитку ЗЕД підприємств регіону слід враховувати ті об'єктивні фактори, що склалися на даний час. У першу чергу мається на увазі достатньо сильно

виражена зовнішньоекономічна спрямованість окремих регіонів країни на ті чи інші країни та регіональні об'єднання. Значна доля зовнішньої торгівлі, наприклад, з ЄС та Росією (подекуди біля 50%) дозволяє наполягати на створенні як мінімум зони вільної торгівлі з означеними країнами, незважаючи на різновекторність. Все це визначає стратегічні та гео економічні напрями розвитку ЗЕД підприємств регіонів, формування та розширення яких потребує освоєння гео економічних переваг кожного регіону та створення відповідного гео економічного вектору [12].

Очевидно, що відповідні гео економічні напрями ЗЕД підприємств регіону можуть бути реалізованими виключно за умов стимулювання їх реалізації на рівні різноманітних видів діяльності підприємства. У сучасних умовах подальшої децентралізації ЗЕД та лібералізації умов її здійснення, механізми її управління та регулювання, що діяли раніше, виявляються неефективними. Поряд із цим, вирішення завдання оптимізації зовнішньоекономічного комплексу регіону та використання його потенціалу для прискорення процесів розвитку та нарощування зовнішньоекономічного потенціалу держави потребує посилення координації суб'єктів ЗЕД на основі ефективного її управління.

Література

1. Сущенко Е.А. Стратегические направления развития внешнеэкономической деятельности предприятий // Вісник СНУ ім. В. Даля. – Ч. I. - 2006. – № 4 (98). – С. 204-209.
2. Геоэкономика и конкурентоспособность России: Научно-концептуальные основы геоэкономической политики России: Научно-аналитический доклад / Под науч. ред. Э.Г. Кочетова; Обществ. ак. наук геоэкономии и глобалистики. М.: Книга и бизнес, 2010. - 388 с.
3. Кочетов Э. Г. Геоэкономический (глобальный) толковый словарь (Элементы механизма российской модели глобального стратегического управления): сб. стратегических понятий – новелл: В 2 томах. Т.2: Н - Я, - М.: РИО РТА, 2002. - 256 с.
4. Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма – ответы на глобализацию / Общ. ред. А. Филиппова. - М.: Прогресс-Традиция, 2001. – 304 с.
5. Кочетов Э. Г. Глобалистика: теория, методология, практика. - М.: НОРМА, 2002. – 648 с.
6. Колосов В. А. Теоретическая лимнология: новые подходы // Международные процессы. - 2003. - № 3. – С. 44-59.
7. Черная И. П., Шинковский М. Ю. Приграничный регион в условиях глокализации: теоретико-концептуальные подходы // Пространственная Экономика, 2005. - № 2. - С. 46-60.
8. Колосов В.А., Мироненко Н.С. Геополитика и политическая география: учеб. для студентов вузов. - М.: Аспект-Пресс, 2001. – 479 с.
9. House J.W. Frontier on the Rio Grande: A Political Geography of Development and Social Deprivation. Oxford, 1982.
10. Горшенин С. Российско-казахстанская граница: аргументы и факты // Отечественные записки, 2002. - № 6 (7). – С. 351-360.
11. Международные и внешнеэкономические связи субъектов Российской Федерации / Под ред. А. Г. Гранберга. - М.: Научная книга, 2001. – 349 с.
12. Voronkova A., Sushchenko O., Chasovskyi S. International competitiveness of the region as the background of forming geo-economics directions of foreign economic activity of its industrial enterprises // ТЕКА Ком. і Energ. Roln. – OL PAN, 2010, 10B, 304-309.

6.2. УПРАВЛІННЯ ГНУЧКИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

Поняття гнучкість сьогодні сприймається як маневрування, налаштування та здібність до реагування на зміни, що виникають у процесі виробничої діяльності підприємства. Вона використовується у досить великому діапазоні виробництва, починаючи від структури ринків, промисловості, принципів організації й управління, формування стратегії підприємств і, закінчуючи – мотивацією праці і трудовими відношеннями на підприємстві. Гнучкість однаково пов'язана як з організаційною структурою виробництва, так із організацію загального процесу соціально-економічної діяльності підприємства, вона, безперечно, йде рука об руку з новаціями, що покликані посилити здатність підприємства до прийняття рішень, особливо, в умовах невизначеності, непередбачуваних швидких змін у технологічних й виробничих процесах. Саме гнучкому розвитку підприємства належить майбутнє, бо він створює на підприємствах запас міцності, що дає можливість у часи нових перетворень, якщо не повністю його використати, то хоча б компенсувати втрачену стійкість, захистити працівників підприємства від втрати роботи та мати для цього необхідні інструменти соціального захисту. Такий гнучкий підхід до розвитку підприємства не може не викликати лояльного ставлення його персоналу до інноваційних стратегій та пріоритетів розвитку.

Не випадково, в останні роки, гнучкість привертає до себе значну увагу [1], що викликано таким факторами як міжнародна торгівля і конкуренція; коливання попиту та потреби на ринку праці, необхідність соціального захисту населення; вплив профспілок на організацію праці на підприємствах, розвиток виробничої демократії та ведення переговорів у скрутні кризові часи; застосування нових інформаційно-комунікаційних технологій на виробництві; впровадження рефлексивних підходів в управління і економіку [2], і таке інше. Все це обґрунтовує необхідність розроблювати в рамках стратегії розвитку підприємства певну концепцію гнучкості, яка б об'єднувала та передбачувала спільну, солідарну дію усіх складових виробничого процесу для забезпечення подальшого життєздатного бізнесу, виходячи із задоволення інтересів його працівників і зовнішнього середовища.

Загальні дослідження гнучкості, що проводились зарубіжними вченими Дж. Аткинсоном, П. Блайтоном, Т. Елгером, Л. Мартінесом та іншими, вказують на її багатофункціональність. Але її переважно пов'язують з робочою силою, тобто з тією елітою, хто володіє певними навичками і мають здібності швидко перенастроюватися, оцінювати ситуацію, а потім підтягувати до себе, до здійснення необхідних рішень усіх інших, менш кваліфікованих, хто не може за своїм рівнем освіти бути творцем і видавати нові ідеї. І знову-таки, гнучкість пов'язана з людським ресурсами, бо саме від людини, від її правильного прийняття рішень, залежить подальша доля усього підприємства. Тому, всі існуючі форми управління гнучкістю прив'язані до робочої сили [1, с. 1019 – 1023]: функціональна, виходячи з чисельності персоналу, за часом та фінансова.

Під функціональною гнучкістю розуміється мобільність та здібність працівників виконувати завдання, що змінилися, як за горизонталлю, так і за вертикаллю управління.

Гнучкість відносно чисельності персоналу за звичаєм використовується керівництвом з метою варіювання кількістю робітників у залежності від зміни попиту на продукцію.

Часова гнучкість – передбачає гнучкість робочого графіку, коли керівництво використовує різні розписи робочих годин, для того, щоб налаштувати виробництво під коливання попиту.

Фінансова – обговорюється у рамках руху від уніфікованих до більш гнучких договорів стосовно оплати праці, що у певній мірі враховує індивідуальний внесок і професіоналізм виконання виробничих завдань.

Темп розвитку вказаних форм залежить не тільки від рівня розвитку економіки на підприємстві, але й країни, а саме – від законодавства, ринка праці, умов, в яких складуються трудові відносини, і таке інше.

Широке використання гнучкості у виробничій діяльності підприємств привело до того, що вона має вже всеохоплююче явище, яке стосується не тільки організації праці, робочої сили, але й усіх інших змін у виробничому процесі. Завдяки гнучкості можна знайти пояснення усім новим тенденціям, що сприяють стабільній діяльності; послідовності та логічності проведення необхідних змін; мобільності кадрів, надбанню ними необхідних професійних знань; залученню до цього процесу різних зацікавлених сторін й груп на підприємстві, за його межами, і тому подібне. Проте багато питань залишаються ще не дослідженими, а саме визначення потенціальних перепон, які, безсумнівно, можуть виникати на шляху прийняття рішень щодо гнучких змін, оцінювання наслідків оптимістичних прогнозів розвитку гнучкості, визначення синергетичних складових взаємодії гнучкості з іншими аспектами виробництва, мотиваційні стимули щодо здійснення необхідних змін. Слід також сприймати гнучкість ще як розумову, неформальну діяльність людини.

Тому метою даного дослідження є необхідність доказати, що гнучкість - це явище, яке слід примати до уваги, вирішуючи долю подальшого розвитку підприємства, зважаючи на інтереси робітників, як на свої.

Будь-який розвиток слід розглядати у контексті майбутніх вимог, що ставить внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства (див. табл. 1), впливаючи прямо чи опосередковано на різні складові і форми гнучкості. Виходячи з такого підходу до проблеми розвитку гнучкості, можна вважати, що вона – присутня постійно у всіх реформах, перебудовах, змінах і новаціях на підприємстві, які б сфери діяльності ці перетворення не зачіпали. А враховуючи, те, що гнучкість – це ще процес розумовий, то її в певному сенсі слід пристосовувати виключно до дій і оцінювання людських ресурсів, кадрів, персоналу підприємства, населення (членів суспільства), що здійснюють ці перетворення на всіх рівнях його внутрішнього й зовнішнього середовища.

Тобто гнучкість – це налаштування до певних інтересів групових чи індивідуальних. Саме максимальне врахування інтересів усіх зацікавлених осіб допомагають підприємству ефективно функціонувати і здійснювати перетворення на вибраному шляху розвитку. Нехтувати цим не може сьогодні жодне підприємство, тому що вижити можливо тільки у колективі однодумців, враховуючи об'єднані цілі у певному секторі виробництва, займаючи визначену нішу на товарному чи ринку праці, лобіюючи спільні інтереси у напрямках проведення регіональної суспільної та загальної соціально-економічної політики держави.

Спектр інтересів може бути різним, але ті підприємства, що будуть намагатися їх налаштувати до умов свого розвитку можуть отримати тільки вигоди від цього, ніж тоді, коли будуть ігнорувати ними [3]. Безперечно, на цей процес впливає немало факторів, на які не завжди звертається достатня увага на підприємствах.

По-перше, повинно бути добре налагоджене інформаційне-комунікаційне забезпечення, яке дозволяє довести до зацікавлених осіб у розвитку підприємства, усі козири, що на момент прийняття певних стратегічних рішень воно має. Можна при цьому казати і про наявність інсайдерів на виробництві[4, с. 31 – 44] (обмеженого кола осіб), хто може доводити і реально володіти усією інформацією щодо подальших змін на підприємстві.

Таблиця 1

Загальна характеристика чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, що впливають на гнучкий розвиток підприємств

Перелік чинників	Характеристика чинників
Технологічні	Прогресивні технології в галузі виробництва та управління; нові комунікаційні технології і системи; нові форми організації праці; інноваційні норми і стандарти.
Економічні	Незначний приріст виробництва; зростаюча інтернаціоналізація виробництва; скорочення циклу виробництва; розрив між пропозицією і попитом на товари і робочу силу; скорочення робочого часу; підвищення вартості кадрів.
Соціально-культурні	Демографічні зміни; переоцінка суспільних та індивідуальних цінностей; збільшення (розширення кола) бажань працівників, які приймають участь в управлінні підприємством, в розв'язанні задач стратегічного розвитку; інтеграція трудових проблем; екологічні вимоги.
Політико-правові	Вплив держави щодо обмеження автономних дій підприємств; політика протекціонізму; розвиток демократії .

По-друге, показати свої ціннісні соціально-економічні, інноваційні орієнтири розвитку; ступінь престижу, іміджу на внутрішньому та зарубіжних ринках, та які перспективи розкриваються у зв'язку з новими перетвореннями.

По-третє, мати на заваді саморегуляційні механізми розв'язання проблем, що дозволить здійснювати самоконтроль й вчасно компенсувати наслідки тих збоїв, що виникають за недостатньо погодженому об'єднанні інтересів на різних рівнях управління.

По-четверте, розробити мотиваційні стимулювання щодо осіб, які будуть зацікавлені у перспективах розвитку підприємства. У цьому контексті необхідно говорити про: а) культуру організації та проведення переговорного процесу; б) оптимальність і раціональність складових колективного договору, що має бути відповідним документом, який вміщує в себе усі виробничі цінності й інтереси колективу підприємства; в) розвиток виробничої демократії і соціальної відповідальності бізнесу [5,6,7], і таке інше.

Кожний із цих факторів можна розглядати як окремих напрям дослідження, проте не врахування їх вже сьогодні може нанести значні втрати; підірвати лояльність працівників [8], споживачів, партнерів, їх ставлення до іміджу та престижу підприємства. Серед усіх слід виокремити мотивування та задоволення інтересів, які є головними елементами, що стимулюють активність персоналу, з одного боку, а з іншого – сприяють розвитку гнучкості у різних формах її виявлення. Не зосереджуючись на існуючих теоріях мотивації та задоволеності, слід підкреслити, що розв'язання цих питань зводиться до вимірювання і оцінювання результатів (наслідків) у всіх сферах діяльності та досягнення ціннісних орієнтирів підприємства. Таке оцінювання може бути як кількісне, так і якісне, з урахуванням емоційного, психологічного стану працівників та, виходячи із ролі лідера на підприємстві. Для визначення реальної об'єктивної картини щодо прийняття правильних рішень стосовно мотивування здійснення гнучких дій на підприємстві, можна виділити групи причини та перешкоди, що стоять на шляху задоволення інтересів [9, с. 783, 788]. До першої групи слід віднести ті чинники, що визначають причини та обмежувачі задоволення, до другої – наслідки незадоволення, а до третьої – рівні задоволення. Стосовно останнього, то рівні задоволення можна розглядати як:

прогресивний, коли людина відчуває певне задоволення у цілому;

стабільний виникає, коли знижується рівень прагнень людини, вона відчуває певний дискомфорт у задоволенні своїх інтересів і шукає способи пристосування до негативної ситуації;

смиренний описується ситуацією, коли людина налаштувалась на певні негативи і змирилася з тим станом справ, що є на підприємстві;

конструктивний – характеризується прагненнями змінити ситуацію, хоча існує певна терпимість, досада щодо здійснюваних дій, але усі промахи набувають осмислення, що приводить до гнучкої зміни ситуації;

фіксований – підтримує певний рівень прагнень, проте незадоволеність балансує на межі терпимості. Це самий небезпечний рівень, який може

привести до певної патології на підприємстві і зовсім відключає у індивідуума бажання думати чи щось робити;

псевдозадоволеність – це рівень, на якому через жорсткі соціальні стандарти та перевернуте сприйняття робочої ситуації, людина постійно знаходиться у стресовій ситуації через встановлені обмеження і псевдо сприйняття вмотивованості виробничого процесу.

Таке групування може бути здійснено, виходячи не тільки із традиційних форм поведінки людини, але й приймаючи до уваги певні наміри трудового колективу до самоорганізації [10, с. 268 - 319]. Крім того, слід враховувати, що різні форми задоволення є нестійкими впродовж певного часу, тому підприємства, котрі не в спроможі постійно, конструктивно й гнучко мотивувати персонал з метою їх задоволення, ризикують мати невдачу при виконанні інших більш складних соціально-виробничих завдань.

Ще один важний аспект, який слід враховувати в рамках різних структур управління підприємством та задоволення більш широкого кола інтересів - це корпоративізм, який, наразі, дозволяє сформуванню якісних виробничо-трудова відносини на підприємстві та гнучкий, швидкий розвиток.

Сучасний корпоративізм має різні погляди, механізми і наслідки реалізації його дій. Традиційно його використовують для обґрунтування та погодження статей у колективних договорах на підприємстві з метою максимального врахування інтересів усіх контр сторін. Менше його застосовують для вироблення погодженої політики розподілення доходів. Значення корпоративізму визначається тим, що не зважаючи на конкуренцію між собою, різні точки зору на ту чи іншу проблему, завдяки високого рівня кооперації забезпечується спільні прагнення до єдиного колективного блага, яке відповідає широкому суспільному інтересу. Існують три ситуації, за яких можливо використати корпоративізм – спільне взаємовигідне об'єднання [11, с. 925 – 926]: а) ситуація, коли об'єднуються дві групи, одна з яких – організована, велика, її дії мають чіткий ефект, який не може розтворитися у просторі загальних бажань і інтересів. У другій – кількість членів відрізняється від іншої сукупності. У таких випадках різниця між задоволенням інтересів знижується по мірі наближення границь обох груп. Такий корпоративізм має назву «всеосяжної» організації, а ефект від його діяльності буде макроекономічним і передасться через його членів на все суспільство;

б) коли об'єднуються групи, які не відчують ролі свого лідера, його позитивних дій, хоча самі лідери мають стратегічні здібності й можливості. Таке об'єднання може здійснюватись на основі договорів, в яких буде фіксуватись прагнення кожної сторони до максимізації своїх інтересів. Саме тут буде відчуватись вплив різних чинників на результати змісту цих договорів;

в) ситуація, коли групи малі, децентралізовані і діють у колі інших конкуруючих груп, що за аналогією подібно до «чистої конкуренції». При такому розкладі жодна з груп не може вплинути на загальні результати, або мати значний вплив на них.

Оптимум корпоративізму досягається коли головні лідери зберігають можливість стратегічно мислити, залишаючи свою залежність і зв'язки з самим низьким рівнем управління, намагаються уникнути одностороннього управління, зберігають потенціальну приналежність до спільних взаємовигідних інтересів усіх сторін, сприяють розвитку довірливих відносин у колектив та утримуються від прагнень досягти хоча б короткотермінової максимізації своїх інтересів. Слід звернути увагу і на той факт, що корпоративізм отримує свій специфічний розвиток у рамках кожного підприємства та території. Проте він існує тільки там, де існує сильна, дисциплінована організація, що здійснює свою діяльність в системі спільних внутрішніх та міжнародних відносин. Саме корпоративізм дозволяє успішно впроваджувати нові ідеї та реформи на підприємстві і не жертвувати ними заради суспільних поглядів.

Можна ще звернути увагу на процеси виробничої соціалізації [12, с. 308 - 309], що надають певного відтінку соціальності гнучкому розвитку підприємств. Мова йде про глибоке проникнення людини, її ставлення стосовно виробничої позиції, ролі на робочому місці. У процесі виробничої соціалізації йде перебудова особи, освоєння нею професії, формальної та неформальної поведінки, мотивації, розвиваються її здібності та йде її налаштування до вимог і умов діяльності підприємства. Людина засвоює суспільні, виробничі і групові норми і цінності, отримує необхідні знання, навички і змінює свої погляди, бажання, потреби та майбутні очікування. При цьому соціалізується не саме підприємство, а особа, що працює тут. Індивідуум соціалізує свою поведінку, а також осіб, що його оточують.

Доповнює цей процес й розвиток виробничої демократії на підприємстві [13]. Можна, навіть, шукати точки стикування між соціалізацією й демократією стосовно обґрунтування ролі і значення особистості у процесі вибору особистих та суспільних цінностей та означенні спільних інтересів. Головною допомогою при цьому мають бути соціальні комунікації [12, с. 491 - 493], про які має йти мова, коли утримувачі інформації та її відправники – є працівники підприємства, окремі особистості та групи людей. Така комунікація націлена на задоволення потреб людини, відчутті її значущості щодо ролі у виробничому процесі, оцінювання спільних й індивідуальних цінностей, можливість самовираження.

А якщо до цього додати ще й необхідність використовувати рефлексивні технології [14], то можна мати, практично, повне уявлення щодо сучасних інструментів гнучкого розвитку підприємств.

Підводячи підсумок, необхідно підкреслити, що дискусії на предмет перспектив розвитку гнучкості не припиняються. Кожні точки зору мають свої плюси й мінуси, виходячи із рівня розвитку підприємства й ступеня взаємодії із макросередовищем. Ясно одне, що ці пошуки можуть привести до появи нових гібридних форм організації виробництва, що враховують найкращі методики, запозичені і адаптовані до умов підприємства, яке має необхідність у налагодженні плідних взаємовідносин з іншими виробничими системами, групами, використовуючи для цього різні організаційні моделі: нетипові, не прогнозовані, але гнучкі до сприйняття інтересів різних сторін. І, беззаперечно,

щільну увагу слід приділити забезпеченню соціальних аспектів виробництва, бо сьогодні, не враховувати ці чинники вже не можливо. Зробити це можна за допомогою детально підготовлених колективних договорів, трудових контрактів, договорів соціальної відповідальності, шляхом кластеризації, і таке інше. Але тільки цим обмежитись не можливо. Слід дивитись далі, проводити дослідження щодо оцінювання рівня задоволеності не тільки на колективному рівні, але й на суб'єктивному (індивідуальному), розроблювати механізми контролю, відстеження за цими процесами, які приведуть саме до підвищення культури як виробництва, так й населення, рівня їх задоволення через систему освіти, соціального забезпечення, захисту і поліпшення умов праці.

Література

1. Блайтон П. Гибкость Т.Х. // Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб: Питер, 2002, – С. 1015 – 1026.
2. Рефлексивные процессы в экономике: концепции, модели, прикладные аспекты: монография; под ред. Р.Н. Лепы: НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк: АПЕКС, 2010. – 306 с.
3. Гринвуд Д. Группы интересов // Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб: Питер, 2002, – С. 205 – 214.
4. Миловидов В.Д. Паевые инвестиционные фонды. М.: Анкил. Инфра - М, 1996. – 419 с.
5. Калинеску Т.В., Зеленко Е.А. Роль социально-ответственного бизнеса в развитии местных сообществ // Бизнес Информ.–№ 5, 2008. – С. 38 – 40.
6. Calinescu T., Zelenko O. Social responsibility of business as factor of human capital management // Управление и Образование. – Кн. 1. – Том IV (I), 2008, – Бургас: Университет «Проф. д-р Асен Златаров», България. – С. 7 – 10.
7. Калінеску Т.В., Зеленко О.О. Використання соціальної відповідальності для управління діяльністю підприємства // Гуманізація соціального управління: Тези доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції 29 квітня 2008 р. - Х.: ФОП Александрова К.М., 2008.-С. 197 – 201.
8. Калінеску Т.В. Сатисфакція лояльності та соціальна відповідальність бізнесу як шляхи задоволення потреб людини // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. - Науковий журнал. – № 11 (153). – Частина 1, 2010. – С. 68 – 74.
9. Бюссинг А. Мотивация и удовлетворенность // Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб: Питер, 2002, – С. 777 – 792.
10. Самоорганізація підприємств: тенденції соціалізації економіки: монографія / Т.В. Калінеску, Г.С. Ліхоносова, Г.О. Надьон, С.П. Кілінкаров. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. – 396 с.
11. Кроуч К. Корпоративизм // Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб: Питер, 2002, – С. 923 – 933.
12. Хентце Й, Метцнер Й Теория управления кадрами в рыночной экономике / Пер. с нем. Г.А. Рахманина. – Междунар. Отношения. – 664 с.
13. Хаммер Т.Х. Индустриальная демократия // Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб: Питер, 2002, – С. 191 - 204.
14. Калінеску Т.В. Використання рефлексивних технологій до розвитку виробничої демократії на підприємствах // Часопис економічних реформ. - №3, 2012. – С. 78 – 84.

6.3. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах розвитку економіки України ефективне функціонування кожного окремого підприємства, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках є необхідною умовою для забезпечення економічної стабільності країни. Проблема ефективного функціонування промислового підприємства в сучасних умовах має комплексний характер і складається з багатьох складових, серед яких важливе значення має проблема ефективного функціонування зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), яка може розглядатися як проблема підвищення ефективності її управління. Для того щоб система управління ЗЕД підприємства була ефективною, вона повинна ґрунтуватися на принципах адаптивності і забезпечувати достатню гнучкість і швидкодію в прийнятті рішень, при цьому вона повинна відповідати сучасним економічним вимогам і умовам, враховувати динаміку кон'юнктури міжнародного і внутрішнього ринків.

Метою зовнішньоекономічної діяльності підприємств є отримання прибутку від зовнішньоторговельних операцій. Виходячи з означеної мети, ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств визначається як ступінь досягнення максимального обсягу чистого прибутку від зовнішньоторговельних операцій за рахунок оптимізації існуючих сукупних витрат на внутрішньому і зовнішньому ринках [2].

Багато українських підприємств, у тому числі підприємство ПАТ “Мотор Січ”, здійснює експортну діяльність, так як вона дає ряд переваг. По-перше, дозволяє розширити можливості реалізації продукції підприємства і подолати його залежність від єдиного ринку – вітчизняного. По-друге, веде до підвищення конкурентоспроможності компанії на вітчизняному ринку. По-третє, сприяє більш раціональному використанню виробничих потужностей підприємства. Крім того, продажі на зовнішніх ринках у деяких випадках допомагають уникнути сезонних коливань в діяльності підприємства. Експортна діяльність збільшує продажі і прибуток, а також сприяє зростанню престижу компанії.

ВАТ “Мотор Січ” – одне з ведучих у світі авіадвигунобудівних підприємств по розробці, виготовленню, випробуванню, супроводженню в експлуатації і ремонту сучасних двигунів. В розвитку вітчизняної авіації підприємству надається особлива роль – саме тут, на одному із старіших і крупніших українських підприємств, реалізується повний цикл створення авіаційних двигунів. Оснащуючи двигунами літаки і гелікоптери, підприємство також широко застосовує такі сфери вживання своєї продукції, як пересувні і блочно-транспортабельні автоматизовані електростанції, газотурбінні приводи для нафтогазовидобувної, вугільної та інших галузей промисловості. ВАТ “Мотор Січ” випускає широку гаму товарів господарського споживання [6].

Підприємством не тільки створюється нова продукція, але й постійно вдосконалюється технологія виробництва з використанням сучасних досягнень науки і техніки. Впровадження нових технологій забезпечує високу

конкурентоспроможність виробленої продукції. Розширення номенклатури вироблених двигунів, збільшення обсягу їх випуску супроводжується покращенням матеріально-технічної бази і суттєвими структурними перетвореннями серійного виробництва.

Постійна конкурентна боротьба на ринку авіаційних двигунів диктує свої закони, які висувають жорсткі вимоги до якості продукції, що випускається. Сертифікація виробництва на відповідальність міжнародним стандартам ISO 9001 дозволила більш впевнено проводити просування продукції підприємства на зовнішні ринки. Так, якщо на початку 1990-х років країн, в яких експлуатувалась авіатехніка з двигунами підприємства було 56, то сьогодні їх вже більш 110.

Для забезпечення ефективної діяльності українського авіадвигунобудівного комплексу потрібні нові кроки відповідно об'єднання зусиль розробників і виробників газотурбінних двигунів, координації технічної і економічної політики, просуванню на світовий ринок нової, конкурентоспроможної продукції.

В даний час діяльність підприємства базується на розроблювальному стратегічному бізнес-плані розвитку виробництва на період з 2009 по 2015 рр., в основу якого покладені програми збільшення збуту продукції, розширення виробництва продукції, модернізація і освоєння нових видів виробів, підвищення якості продукції і забезпечення кваліфікованим персоналом. Виконання цих програм забезпечить ефективний розвиток підприємства, зріст капіталізації цінних паперів, збільшення грошових потоків і зріст його інвестиційної діяльності.

Продукція підприємства експлуатується на літаках і гелікоптерах різного призначення. Вся запропонована підприємством на світовий ринок продукція характеризується високими функціональними параметрами і випускається на сертифікованій виробничій базі.

Сучасні технології, що випускаються і розробляються на ВАТ “Мотор Січ”, нові конструкторсько-технологічні рішення, розвинена науково-технічна інфраструктура, високо кваліфікаційні кадри є базою для успіху і постійного розвитку підприємства. Налагоджена система обслуговування дозволяє надавати у вищій мірі конкурентоспроможні послуги по технічному обслуговуванню двигунів практично у будь-якій точці земної кулі.

Запорізьке акціонерне товариство “Мотор Січ” є одним з найбільших підприємств, які реалізують повний цикл створення сучасних авіаційних двигунів від розробки, виробництва й випробування, до супроводу в експлуатації й ремонту. У цей час завод випускає й освоює серійне виробництво авіаційних двигунів різної потужності й призначення для літальних апаратів всесвітньо відомих літаків та гелікоптеробудівних фірм.

Поряд з авіадвигунами запорізькі моторобудівники пропонують на світовому й вітчизняному ринках промислові газотурбінні установки, товари народного споживання й будівельні матеріали, якість і надійність продукції, що випускає підприємство, підтверджується її успішною експлуатацією більш ніж

в 120 країнах світу. Сьогодні запорізькі моторобудівники пропонують на світовий ринок продукцію, що випускається на сертифікованій виробничій базі.

Виробництво сучасних авіадвигунів, а також ремонт всіх випущених авіадвигунів сертифіковані Авіаційним Регістром МАК і Державним департаментом авіаційного транспорту України. Підприємство визнане Авіаційним Регістром МАК як розроблювач авіаційних двигунів цивільних повітряних судів. Система якості ВАТ “Мотор Січ” сертифікована транснаціональною фірмою BUREAU VERITAS QUALITY INTERNATIONAL (BVQI) на відповідність міжнародним вимогам ISO9001:2000 стосовно виробництва, ремонту й технічному обслуговуванню авіадвигунів, газотурбінних приводів і проектуванню газотурбінних електростанцій зі сферою акредитації в США, Великобританії й Німеччині.

У 2010 році ВАТ “Мотор Січ” забезпечило виконання поставок продукції згідно контрактам і договорам, які були заключні із замовниками. Виготовлено товарної продукції у діючих цінах на суму 4 млрд 768,8 млн. грн, відвантажено – на 4 млрд. 688,0 грн. Реалізовано товарів народного використання на суму 96,0 млн. грн. З кожним роком обсяг виробництва на підприємстві зростає, що надає йому можливість укладання нових контрактів, та розширенню ринку збуту.

ВАТ “Мотор Січ” є єдиним в Україні й одним з найбільших у світі підприємством зі створення, виробництва, ремонту й супроводу в експлуатації сучасних, надійних авіаційних двигунів, які становлять конкуренцію передовим виробам провідних фірм світу. Виробничий процес ВАТ “Мотор Січ” в даний час включає: серійне виробництво – удосконалення та поліпшення споживчих якостей двигунів.

ВАТ “Мотор Січ” є спеціалізованим підприємством, основу продукції якого складають газотурбінні двигуни для цивільної і військової авіації (авіатехніка), а також продукція загально технічного виробництва (табл.1).

Таблиця 1

Спеціалізація ВАТ “Мотор Січ”

Вид товарів	Обсяг виробництва по роках									
	2006		2007		2008		2009		2010	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Турбогвинтові і турбогвинто-вентиляторні двигуни	151,1	12,2	218,8	12,5	241,8	12,7	471,3	13,0	661,0	14,1
Двоконтурні газотурбінні двигуни	602,0	48,6	876,6	50,1	969,1	50,9	1881,7	51,9	2639,3	56,3
Двигуни для гелікоптерів	250,2	20,2	363,9	20,8	405,6	21,3	783,2	21,6	1097,1	23,4
Газоперекачувальні агрегати	57,0	4,6	78,7	4,5	80,0	4,2	137,8	3,8	75,0	1,6
Газотурбінні електростанції	86,7	7,0	117,2	6,7	119,9	6,3	203,0	5,6	117,2	2,5
Інші	91,6	7,4	94,5	5,4	87,6	4,6	148,6	4,1	98,4	2,1
Всього	1238,6	100	1749,7	100	1903,9	100	3625,6	100	4688	100

Джерело: за оперативними даними підприємства

Поряд з виробництвом авіаційної техніки, для збільшення обсягів виробництва підприємством освоєні газотурбінні приводи різної потужності, газоперекачувальні агрегати (рис.1), блочно-транспортні електростанції, а також широка номенклатура споживчих товарів.

Ринок наземної техніки в цей час характеризується жорсткістю конкурентної боротьби, що пов'язано із зсувом пріоритетів замовників від дизельних установок до газотурбінних станцій.

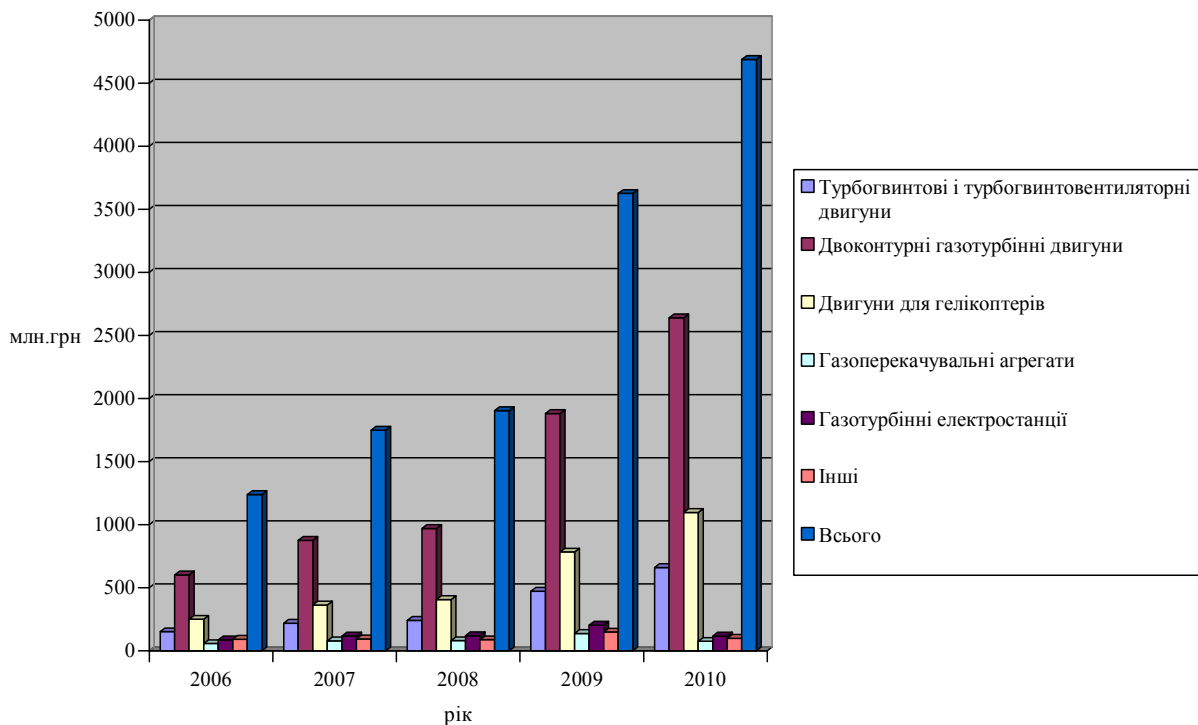


Рис. 1. Обсяг виробництва на ВАТ “Мотор Січ ”з 2006-2010рр.

Джерело: розроблено автором

У сучасних економічних умовах діяльність кожного підприємства є предметом уваги значного кола учасників ринкових стосунків, зацікавлених в результатах його функціонування. Забезпечення ефективності розвитку підприємства може бути досягнуте за допомогою аналізу економічних рішень.

На сьогодні для керівництва ВАТ “Мотор Січ” нагальним залишається питання подальшого створення практичних рекомендацій щодо формування та розробки механізму управління експортною діяльністю машинобудівного підприємства. Незважаючи на досить широку популярність і відносну дослідженість окремих типів економічних, організаційних, управлінських і господарських механізмів, саме поняття «механізму» залишається в теорії економіки недостатньо чітко визначеним.

Управління експортною діяльністю потребує вдосконалення усього господарського механізму з метою стимулювання експорту, підтримки конкурентоспроможності підприємства. Невід’ємною складовою загальнодержавного механізму є організаційно-економічний механізм

експортної діяльності підприємства (ОЕМ ЕДП). Механізм управління експортною діяльністю підприємства визначається на рівні країни та підприємства [1].

У процесі використання системного підходу до тлумачення поняття “механізм управління експортною діяльністю” доведено, що його необхідно розглядати як послідовність зовнішньоекономічних дій та заходів, яка обумовлена сукупністю взаємозалежних елементів, що визначають суть та динаміку процесів щодо визначених параметрів ефективності досягнення конкурентних переваг за сучасних умов розвитку.

Процес удосконалення механізмів управління експортною діяльністю включає в себе формулювання цілей і задач, визначення складу і місця підрозділів, їх ресурсне забезпечення, розробку регламентуючих процедур, документів, положень, що закріплюють регулюючі форми, методи, процеси, які здійснюються в організаційній системі управління. Цей процес можна організувати за трьома етапами:

1. Формування загальної структурної схеми в усіх випадках має принципове значення, оскільки при цьому визначаються головні характеристики підприємства, а також напрями, за якими повинно бути здійснене більш поглиблене проектування як організаційної структури, так і інших важливих аспектів системи. До принципових характеристик організаційної структури, які визначаються на цьому етапі, можна віднести мету виробничо-господарської системи; проблеми, що підлягають вирішенню; загальну специфікацію функціональних і програмно-цільових підсистем, що забезпечують їх досягнення; кількість рівнів в системі управління; міру централізації та децентралізації повноважень і відповідальності на різних рівнях; основні форми взаємовідносин даного підприємства з навколишнім середовищем; вимоги до економічного механізму, форм обробки інформації, кадрового забезпечення організаційної системи.

2. Проектування складу основних підрозділів і зв'язків між ними полягає в тому, що передбачається реалізація управлінських рішень не тільки загалом по великих лінійно-функціональних блоках, але і по самотійних (базових) підрозділах апарату управління, розподілу конкретних задач між ними і побудові внутрішніх організаційних зв'язків.

3. Регламентація організаційної структури передбачає розробку кількісних характеристик апарату управління і процедур управлінської діяльності.

Без розвитку методів проектування організаційної структури управління ускладнюється подальше вдосконалення управління і підвищення ефективності виробництва, оскільки:

- по-перше, в нових умовах у цілому ряді випадків не можна оперувати старими організаційними формами, які не задовольняють вимоги ринкових відносин, створюють небезпеку деформації самих завдань управління;

- по-друге, у сферу господарського управління неможливо перенести закономірності управління технічними системами;
- по-третє, створення структури повинно спиратися на досвід, звичайні схеми та інтуїцію, а також на наукові методи організаційного проектування;
- по-четверте, проектування механізму управління повинно покладатися на фахівців, що володіють методологією формування організаційних систем.

Завдання управління експортною діяльністю підприємства значно спростяться при наявності ефективного механізму оцінки, контролю і регулювання показників ефективності експортної діяльності, постійного моніторингу процесів щодо виходу підприємств на зовнішній ринок, їх удосконалення на основі розробки заходів, які спрямовані на усунення відхилень, виявлених у процесі оцінки і контролю (рис.2).

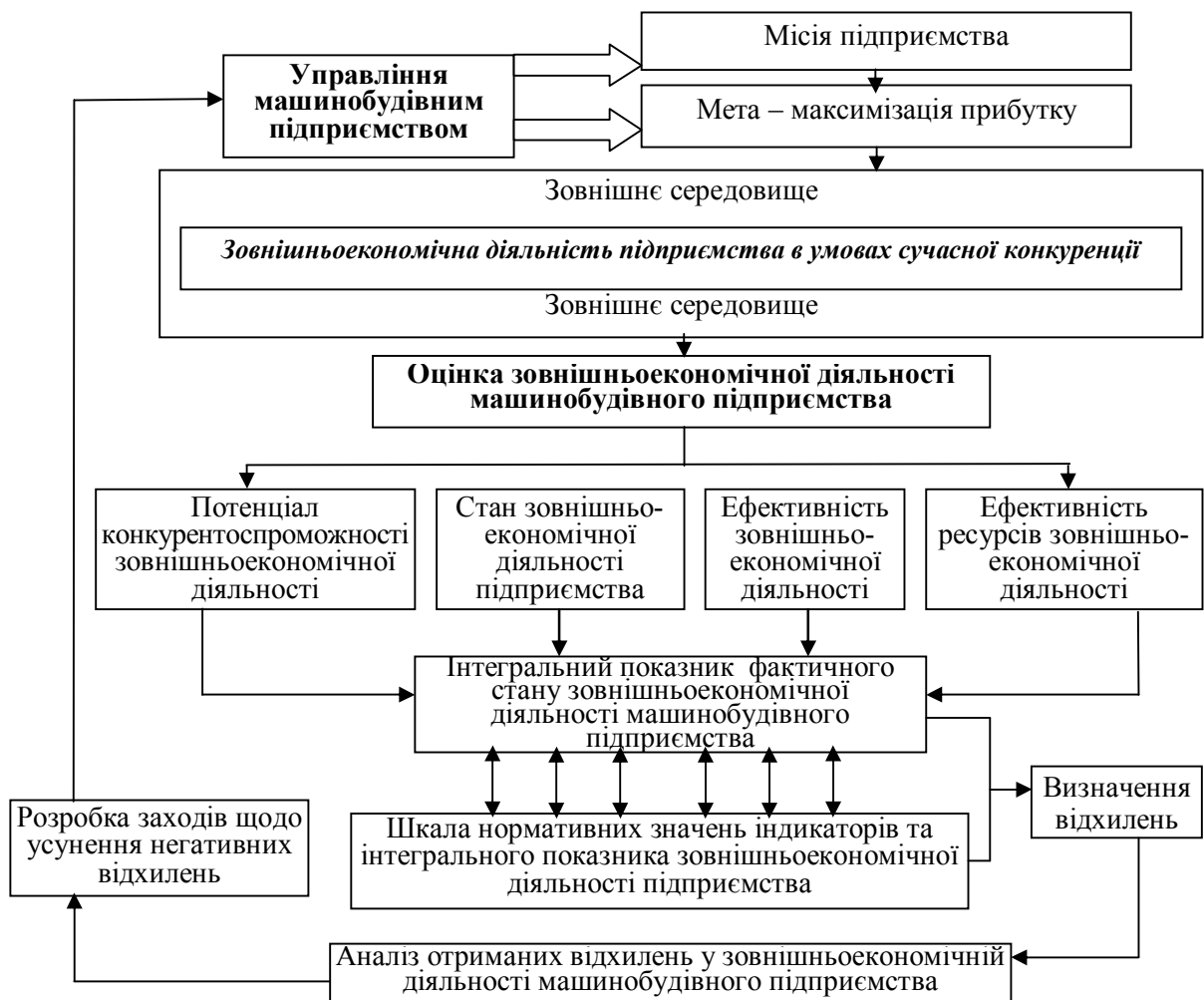


Рис.2. Функціональна модель механізму управління експортною діяльністю

Запропонована структурна модель механізму управління експортною діяльністю містить послідовність зовнішньоекономічних заходів, що включає наступні елементи: розробку стратегії експортної підприємства; розробку напрямів здійснення експортної діяльності; оцінку ефективності експортної діяльності (рис. 3).

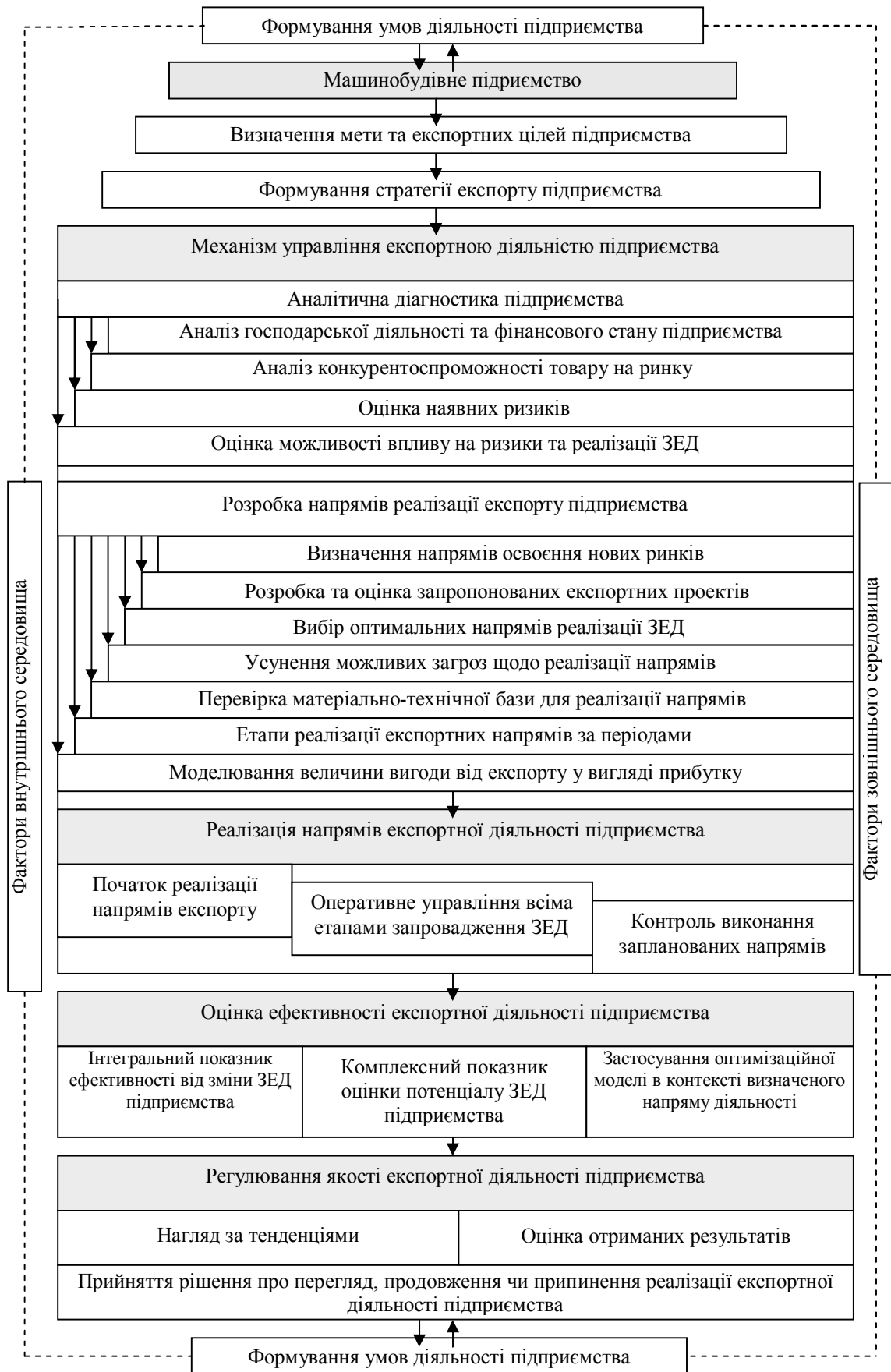


Рис. 3. Структурна модель механізму управління експортною діяльністю ВАТ “Мотор Січ”

Механізм управління експортною діяльністю має спрямовувати свою дію на результативне використання організаційних заходів управління аналітичною, виробничою, збутовою діяльністю підприємства. Його дія забезпечується збалансованою системою цілей, завдань, функцій управління, підходів і методів, факторів і критеріїв оцінки ефективності управління. Всі елементи механізму управління експортною діяльністю є взаємопов'язаними і забезпечують його повноцінне функціонування на всіх етапах розвитку. В результаті створюються умови для постійного вдосконалення та оптимізації заходів, що спрямовані на посилення стійких позицій підприємства на зовнішніх ринках, вчасної ідентифікації та врахування сигналів внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства.

Одним з напрямків удосконалювання ЗЕД на машинобудівному підприємстві є формування ефективного механізму управління експортною діяльністю. Незважаючи на досить широку популярність і відносну дослідженість окремих типів економічних, організаційних, управлінських і господарських механізмів, саме поняття «механізму» залишається в теорії економіки недостатньо чітко визначеним.

Удосконалення механізму управління потребує виконання певної послідовності дій щодо синтезу механізму, його аналізу і визначення недоліків, розробки рекомендацій з поліпшення функціонування механізму управління.

За сучасних умов розвитку і функціонування машинобудівного підприємства, створений ефективний механізм управління експортною діяльністю стає об'єктивною необхідністю, оскільки в конкуренції на світовому ринку виграє той, хто вчасно оцінює ситуацію, а результати динамічного аналізу дають можливість підприємству вчасно реагувати на події шляхом корекції виробленої стратегії завоювання нових ринків. Використання сукупності розглянутих цілей, завдань, етапів механізму управління експортною діяльністю дозволить забезпечити його ефективне функціонування у досягненні коротко та довгострокових цілей зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Для підтримки розробленого механізму управління експортною діяльністю підприємства необхідна відповідна система оцінки потенціалу експортної діяльності підприємства, реструктуризація організаційної структури, автоматизація управління.

Література

1. Дахно А.І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. Посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 328 с.
2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. – К. : Знання, 2006. – 462 с – (Вища освіта XXI століття).
3. Макогон Ю.В. Внешнеэкономическая деятельность: практика, управление, организация, регулирование. – Донецк: ДонГУ, 2001. – 228 с.

4. Перекрест Т.В. Эффективность внешнеэкономической деятельности машиностроительного предприятия // Государство и регионы. Серия: Экономика и предпринимательство. – 2011. – № 5. – 158–163.

5. Янковський Н.А. Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності крупного промислового комплексу / Н.А. Янковський. – Донецьк : ДонГУ, 2005. – 430 с.

6. www.motorsich.com. – Офіційний веб-сайт ПАТ “Мотор Січ”.

7. ЕСКРІН публічне акціонерне товариство “МОТОР СІЧ”. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://escrin.nssmc.gov.ua/rpt1660_sect0.aspx.

6.4. ІНСТРУМЕНТИ ЗНИЖЕННЯ РИЗИКІВ У ЗЕД МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Основною метою управління зовнішньоекономічними ризиками на підприємстві є підвищення конкурентоспроможності за рахунок максимально повного виявлення існуючих для підприємства ризиків і нейтралізації їх впливу.

При цьому, для забезпечення максимальної ефективності управління ризиками господарської діяльності підприємства, це управління повинне проводитися на основі розробленого механізму, що буде включати детальне прогнозування, планування, розподіл ризиків на елементи та вибір відповідних інструментів з їх зниження. Тобто, в першу чергу, управління зовнішньоекономічними ризиками на підприємстві має бути систематичним, а тому воно повинно базуватися на розробленій стратегії.

Таким чином, саме стратегічна мета зовнішньоекономічної діяльності підприємства повинна визначати структуру механізму управління зовнішньоекономічними ризиками. Саме на основі визначеної стратегічної мети повинна базуватися подальша розробка стратегії управління зовнішньоекономічними ризиками. При цьому, розроблена стратегія на підприємстві має складатися з чотирьох основних блоків (рис.1).

Головною складовою розробленої стратегії повинен бути стратегічний аналіз зовнішнього середовища діяльності компанії. Стратегічний аналіз в даному випадку має являти собою виявлення особливостей і тенденцій, можливих і неможливих напрямків розвитку зовнішньоекономічного середовища підприємства.

Саме тому основними цілями стратегічної діагностики зовнішньоекономічної діяльності підприємства повинні стати наступні:

– постійний моніторинг зовнішніх ринків, зовнішньої політичної та економічної ситуації;

– формування цілей та завдань вдосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю;

– виключення кризових ситуацій, передбачення та усунення негативних наслідків;

визначення можливості використання виявлених стратегічних ресурсів для досягнення цілей зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

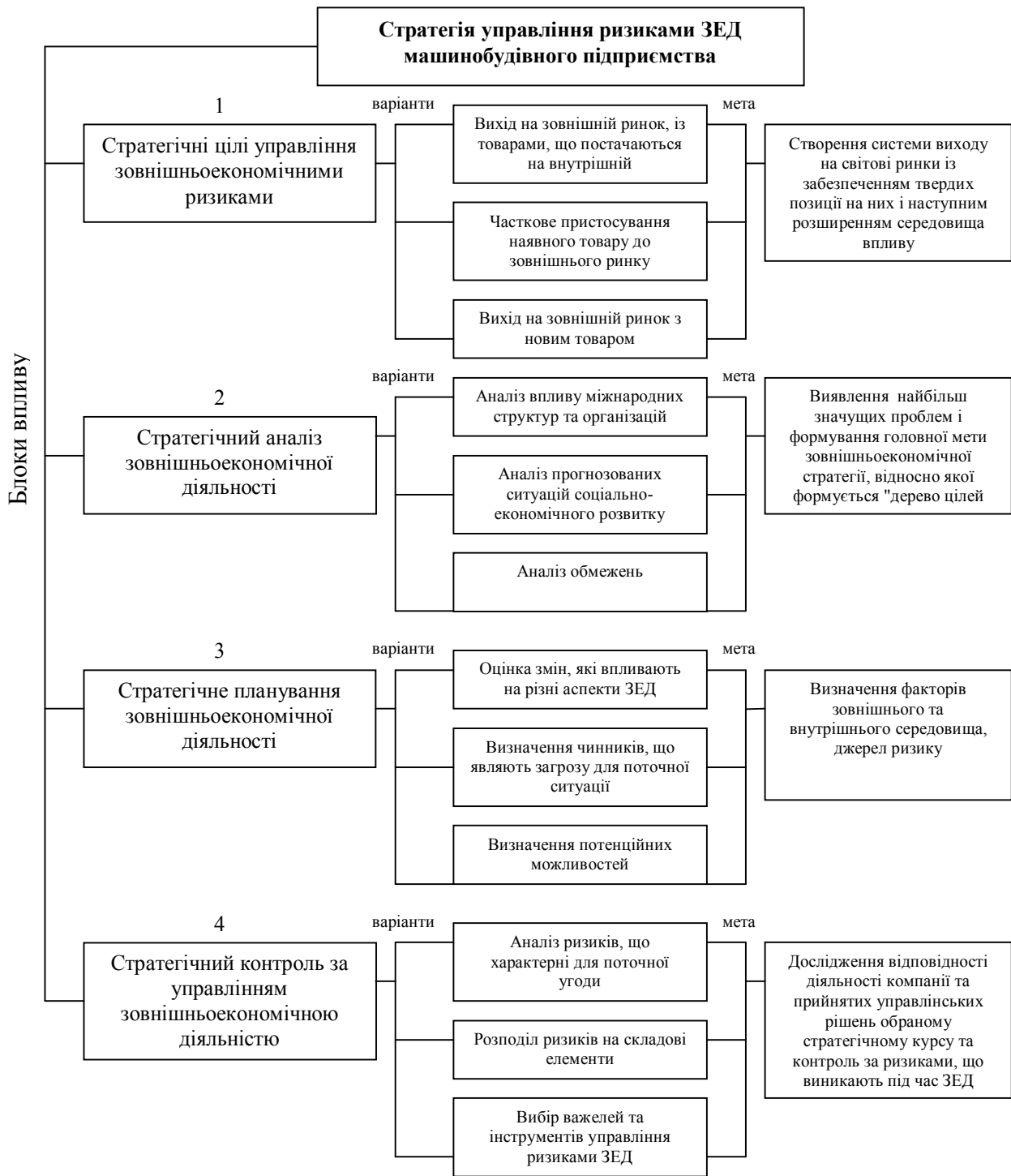


Рис. 1. Складові стратегії управління зовнішньоекономічними ризиками підприємства

Від якості та глибини проведеного стратегічного аналізу залежатиме рівень виявлення проблем підприємства та можливість знаходження резервів для розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

На основі стратегічного аналізу зовнішньоекономічного середовища на підприємстві в рамках розробки стратегії управління зовнішньоекономічними ризиками слід здійснювати стратегічне планування. В даному випадку стратегічне планування управління зовнішньоекономічними ризиками підприємства повинне полягати у формуванні стратегій реагування на будь-які

можливі зміни зовнішньоекономічного середовища. Тобто, стратегічне планування має базуватися на результатах стратегічного аналізу і повинне визначати стратегічні орієнтири зовнішньоекономічної діяльності компанії за всіх альтернативних можливостей розвитку подій. Однак, слід враховувати, що при стратегічному плануванні не розробляються конкретні заходи чи методи дій. Стратегічне планування допомагає визначитися із напрямком розвитку діяльності підприємства в результаті настання будь-яких сприятливих чи несприятливих змін зовнішньоекономічного середовища з метою дотримання обраного стратегічного курсу зовнішньоекономічної діяльності.

Обов'язковою складовою існування стратегії управління зовнішньоекономічними ризиками на підприємстві є запровадження стратегічного контролю, який має полягати у дослідженні відповідності діяльності компанії та прийнятих управлінських рішень обраному стратегічному курсу та цілям зовнішньоекономічної діяльності [2].

Таким чином, очевидно, що вибір відповідних інструментів управління ризиками ЗЕД є невід'ємною і вкрай важливою складовою зовнішньоекономічної стратегії машинобудівного підприємства. Більше того, на нашу думку, без створення ефективного механізму управління ризиками, неможливо і організація і реалізація ефективної зовнішньоекономічної стратегії підприємства.

Управління ризиками у ЗЕД є новим поняттям у вітчизняній практиці, і оскільки більшість машинобудівних підприємств взагалі не мають підрозділу з ризик-менеджменту, необхідним є розробка та дослідження інструментів впливу на елементи ризику [2].

Під важелями та інструментами управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності розуміється сукупність методів по зниженню і усуненню невизначеності ризикової ситуації у сфері зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства.

Процес застосування інструментів управління ризиками повинен доповнюватися наступною інформацією:

- відповідальна особа і підрозділ за виконання управління;
- термін виконання;
- періодичність виконання;
- додатковий бюджет на виконання;
- статус виконання;
- фактичний термін виконання;
- документи, що підтверджують факт виконання;
- залишковий ризик після виконання комплексу заходів.

Доцільно використовувати наступні методи управління ризиками ЗЕД:

1. Методи зниження ризиків мають на увазі зменшення розмірів можливого збитку або зменшення вірогідності настання несприятливих подій. Зарубіжні машинобудівні підприємства на практиці найчастіше використовують страхування.

2. Методи збереження ризику і методи передачі ризику представляють собою дії, спрямовані на компенсацію збитку.

3. Заходи з передачі ризику означають передачу відповідальності за нього третім особам при збереженні існуючого рівня ризику.

Метою використання інструментів управління ризиком є забезпечення найбільш ефективної реалізації економічних рішень в зовнішньоекономічній

діяльності. Поділ ризиків на елементи та визначення сукупності ризиків для кожного з альтернативних економічних рішень дозволить порівнювати різні рішення з метою виявлення якісних відмінностей, а також дасть можливість проведення якісного і кількісного аналізу ризиків з точки зору побудови механізму управління ризиками ЗЕД підприємства [4].

Різноманітність видів ризику зумовлює і різні методи для їх нейтралізації, представлені у табл.1.

Таблиця 1

Методи нейтралізації ризиків ЗЕД машинобудівного підприємства

Методи нейтралізації ризиків	Характеристика
Ухилення (уникнення) ризиків	Метод полягає у відмові від здійснення операцій, процесу або виду діяльності. Найбільш простий і радикальний важіль дозволяє повністю уникнути потенційних втрат, але не дозволяє отримати додатковий прибуток. Для застосування цього методу необхідно мати в штаті підприємства співробітників, здатних дати попередню грамотну оцінку рівня ризику до здійснення операції.
Трансфер (передача) ризиків	Відбувається передача ризику іншій стороні (трансферу). Основні способи передачі ризиків – заключення договорів (зокрема з посередниками), факторинг та форфейтинг.
Розподіл ризиків	Являє собою прямий вплив на ризики за допомогою їх розподілу: використання аутсорсинга (передачі виконання окремих функцій спеціалізованій компанії), косорсинга, партнерств, кооперації, розподіл ризиків за часом.
Резервування засобів (створення фондів), прийняття ризику	Управлінські заходи в даному випадку зводяться до порівняння усіх позитивних та негативних аспектів угоди та забезпечення необхідного об'єму власного капіталу. Прийняття ризиків на себе окрім резервування може здійснюватися за допомогою таких джерел як поточні прибутки і позики (кредити) та створення кадрових резервів.
Об'єднання ризиків	Являє собою непрямий вплив на ризики, заснований на можливості їх зниження за рахунок залучення як партнерів інших юридичних і фізичних осіб.
Локалізація ризиків	Метод полягає в непрямій дії за допомогою створення додаткових структур, що локалізують ризики. Метод використовують в тих випадках, коли вдається чітко ідентифікувати джерела ризику та розподілити ризик на елементи. Доцільний при здійсненні проектів з підвищеним ризиком.
Диверсифікація (дисипація) ризиків	Метод полягає в створенні такої ситуації на підприємстві, при якій жоден окремий випадок реалізації ризику не призведе до серії нових збитків. Основні види диверсифікації: горизонтальна, вертикальна, концентрична і латеральна.
Лімітація ризиків	Являє собою офіційне закріплення права за окремими особами або групою осіб ризикувати тільки в межах встановленої суми та у встановлені терміни.
Компенсація ризиків	Відмінною особливістю методу є пряма дія на реалізовані ризики. Застосування методу доцільне в випадку великого розміру можливого збитку. Широко використовуються різні види фінансових гарантій : державне і приватне страхування, хеджування (форвардні, ф'ючерсні і опціонні контракти, товарні і валютні свопи, взаємні (компенсаційні) валютні позики, кредитні свопи і кредити в іноземній валюті) державні і банківські гарантії.
Попередження (запобігання)/ скорочення ризиків	Суть методу полягає в проведенні превентивних заходів, спрямованих на зниження вірогідності настання несприятливої події, а також розмірів потенційних збитків. До інструментів реалізації відносяться: стратегічне планування діяльності, активний маркетинг, прогнозування зовнішнього середовища, моніторинг політичного, соціально-економічного і правового середовища.

Отже, першочерговими інструментами зниження ризиків у ЗЕД буде вирішення питань, пов'язаних з визначенням стратегії діяльності підприємства, а також визначення асортименту товарів, що будуть пропонуватись на міжнародному ринку.

Машинобудівне підприємство повинно володіти повною і адекватною інформацією про валютно-фінансові і правові аспекти ЗЕД, кон'юнктуру світового ринку, наявність міжурядових угод, міру монополізації потенційного ринку, систему цін, а також визначати плюси і мінуси своєї діяльності. Важливим важелем є співставлення рівня очікуваного доходу від ЗЕД з можливим рівнем ризику, адже високі ризики повинні компенсуватися високою прибутковістю, швидкими рухом капіталу.

На практиці найбільш ефективний результат можна отримати лише при комплексному використанні різних інструментів зниження ризиків. Машинобудівне підприємство може досягнути оптимального співвідношення між рівнем зниження ризику та необхідними для цього додатковими витратами, комбінуючи інструменти один з одним в різних поєднаннях.

Слід зазначити, що інструменти зниження ризиків повинні застосовуватися не для будь-яких існуючих ризиків, а в першу чергу для тих, негативні наслідки яких вплинуть на здійснення ЗЕД машинобудівним підприємством.

Машинобудівне підприємство при виборі методу нейтралізації ризиків, повинно в першу чергу дати оцінку доцільності здійснення зовнішньоекономічних операцій. Для цього нами рекомендується орієнтуватися на показник NPV (Net Present Value – чистий дисконтований дохід), який дозволяє прийняти управлінське рішення виходячи з порівняння суми майбутніх дисконтованих прибутків з витратами, необхідними для реалізації ЗЕД.

Сам NPV пропонується розраховувати по формулі:

$$NPV = \frac{CF_0}{(1+i_0)} + \frac{CF_1}{(1+i_0)(1+i_1)} + \dots + \frac{CF_t}{(1+i_0)(1+i_1)\dots(1+i_t)}, \quad (1)$$

де i - ставка дисконтування; CF_t - грошовий потік в році t ($t = 0, \dots, N$); N - число періодів, протягом яких планується здійснення ЗЕД (для короткострокових зовнішньоекономічних операцій $N = 1$).

При прогнозуванні грошових потоків необхідно враховувати усі види можливих майбутніх надходжень як виробничого, так і не виробничого характеру, які можуть асоціюватися із зовнішньоекономічними операціями. Зокрема, це може стосуватись ліквідаційної вартості основних засобів або об'ємів оборотних коштів. У варіантах з достроковими зовнішньоекономічними операціями слід враховувати пов'язані з цим витрати: виплати відшкодувань за контрактом, витрати на судові тяжби і оплату судових рішень, втрата вірогідних майбутніх прибутків, частини ринкової вартості активів.

Очевидно, що якщо $NPV > 0$, то проект доцільно прийняти; якщо $NPV < 0$ - відкинути; при $NPV = 0$ проект не являється ні прибутковим, ні збитковим.

Для вибору відповідного важеля управління ризиками ЗЕД машинобудівного підприємство, керівництво повинне визначити усі можливі альтернативи шляхом використання коефіцієнту ефективності впливу на ризик.

$$R = \frac{R_1 - R_2}{C_r + D_r}, \quad (2)$$

де R – коефіцієнт впливу на ризик, що повинен бути >1 , це і є умова економічної доцільності застосування важеля;

R_1 - рівень ризику до реалізації методу впливу;

R_2 - рівень ризику після реалізації методу впливу на ризик;

C_r - вкладення коштів в реалізацію методу нейтралізації ризику ЗЕД;

D_r - зниження ефективності бізнес-операцій в результаті реалізації методу.

$$R_1 = P_1 \times V_1 \quad (3)$$

$$R_2 = P_2 \times V_2, \quad (4)$$

де P - вірогідність зміни фінансових результатів діяльності підприємства в випадку реалізації ризикової події або сценарію;

V - величина відхилення фінансових результатів діяльності підприємства в випадку настання ризикової події або сценарію.

Складність оцінки ефективності управлінських заходів полягає у тому, що протягом аналізованого періоду ризики можуть не реалізуватися, тоді як машинобудівне підприємство все одно витрачає кошти на програму управління ними. Тому в даному випадку, машинобудівним підприємствам нами пропонується оперувати зіставленням реальних витрат з гіпотетичними втратами [4].

Автор вважає, що при виборі методу нейтралізації ризику підприємство повинно обов'язково враховувати імовірність реалізації ризиків та величину можливих втрат, які підприємство може прийняти на себе, це дасть змогу не тільки ефективно розподіляти ресурси, але і визначати загрози ЗЕД.

У табл.2 відображена матриця основних важелів впливу на ризики, що повинна бути основою механізму по управлінню і зниженню ризиками у ЗЕД.

Найбільш простим методом в системі внутрішніх механізмів нейтралізації ризиків ЗЕД є їх ухилення. Воно полягає в розробці таких заходів внутрішнього характеру, які повністю виключають конкретний вид ризику ЗЕД. До основних з таких заходів відносяться:

— відмова від здійснення зовнішньоекономічних операцій, рівень ризику по яких надмірно високий. Незважаючи на високу ефективність цього заходу, його використання носить обмежений характер, оскільки більшість зовнішньоекономічних операцій пов'язана із здійсненням основної виробничо-комерційної діяльності машинобудівного підприємства, що забезпечує регулярний надходження;

Основні важелі управління елементами ризику у ЗЕД

Важелі управління/ Елементи ризику ЗЕД	Ухилення	Передача	Розподіл	Прийняття	Об'єднання	Локалізація	Диверсифікація	Лімітування	Компенсація	Скорочення
Політичні										
Законодавчі										
Макроекономічні										
Ринкові										
Цінові										
Валютні										
Невиконання умов договору										
Фінансові										
Маркетингові										
Транспортні										
Операційні										
Зустрічної торгівлі										
Репутаційні										
Інформаційні										
Кадрові										
Природно-екологічні										

— відмова від продовження господарських стосунків із зарубіжними партнерами, що систематично порушують контрактні зобов'язання. Такий важіль управління ризиком є одним з найефективніших і найбільш поширених. Підприємство повинне систематично аналізувати стан виконання партнерами зобов'язань по укладених контрактах, виявляти причини їх невиконання і за результатами аналізу періодично здійснювати необхідну ротацію партнерів по зовнішньоекономічних операціях;

— відмова від використання у високих об'ємах позикового капіталу;

— відмова від надмірного використання оборотних активів в низьколіквідних формах. Підвищення рівня ліквідності цих активів дозволяє уникнути ризику неплатоспроможності підприємства в майбутньому періоді. Проте таке уникнення ризику позбавляє підприємство додаткових прибутків від розширення об'ємів продажу продукції в кредит і частково породжує нові ризики, пов'язані з порушенням ритмічності операційного процесу із-за зниження розміру страхових запасів сировини, матеріалів, готової продукції.

Ухилення від ризиків негативно впливає на темпи економічного розвитку машинобудівного підприємства і на ефективність використання власного капіталу, тому цей метод повинен використовуватись лише за тих умов, коли

відмова від ризику не викликає появу іншого ризику та коли рівень прибутковості зовнішньоекономічної операції значно перевищує можливі втрати [1].

Передача ризику є ефективним методом мінімізації ризиків ЗЕД. До основних видів контрактів, що укладає машинобудівне підприємство із компанією, що приймає ризик на себе, слід віднести:

— будівничо-монтажні контракти (при цьому усі ризики, пов'язані з будівництвом, бере на себе будівельна фірма);

— оренда (при укладенні договору оренди значна частина ризиків передається орендареві, але частина ризиків залишається у власника);

— контракт на зберігання і перевезення вантажів (як правило, транспортна компанія бере на себе ризики, пов'язані із втратою та псуванням товару під час його транспортування);

— договори факторингу, тобто передача кредитного ризику.

Методи розподілу ризику є гнучкими інструментами управління і дають машинобудівному підприємству можливість зменшити рівень ризику ЗЕД, залучаючи до вирішення загальних проблем партнерів та створювати акціонерні товариства і фінансово – промислові групи. Це дасть машинобудівному підприємству змогу розділити із партнерами як можливий прибуток, так і збитки від її реалізації [1].

Прийняття ризику дозволяє порівняти усі плюси і мінуси зовнішньоекономічної угоди і забезпечити наявність необхідного об'єму власного капіталу для здійснення ЗЕД машинобудівним підприємством. Але слід зазначити, щой цей метод буде ефективним лише в тому випадку, коли машинобудівне підприємство буде впевнене в тому, що у випадку збитків їх сума не буде катастрофічною.

Страховання є найпоширенішим методом управління ризиками, проте і воно має свої недоліки, які проявляються у його вартості, необхідності додаткових витрат на перевірку фінансової стійкості і ділової репутації страховика та конфлікт інтересів, який може виникнути при настанні страхового випадку. Проте в той же час страхування компенсує можливі помилки і стабілізує зовнішньоекономічну діяльність машинобудівного підприємства [6].

Машинобудівне підприємство в процесі своєї зовнішньоекономічної діяльності може використовувати як страхування, так і самострахування, і при цьому виникає необхідність порівняльної оцінки різних методів дії на ризик і вибір найкращого з них.

Для порівняльного аналізу машинобудівним підприємствам пропонується використовувати метод Хаустона, суть якого полягає в оцінці впливу різних способів управління ризиком на "вартість підприємства", тобто вартість його вільних (чистих) активів.

Коли підприємство приймає рішення про страхування або самострахування, вартість підприємства змінюється, так як витрати на методи

управління ризиком зменшують грошові кошти або активи, які підприємство могло направити для отримання прибутку.

При страхуванні підприємство сплачує на початку фінансового періоду страхову премію і гарантує собі компенсацію збитків в майбутньому. При самострахуванні підприємство повністю зберігає власний ризик ЗЕД і формує спеціальний резервний фонд - фонд ризику.

Основною умовою ефективності використання страхування на підприємстві для захисту від ризиків є те, що вартість підприємства у кінці фінансового періоду при страхуванні має бути вище, ніж при самострахуванні. Це пояснюється тим, що:

— чим більший розмір сформованого підприємством фонду ризику, тим менш ефективним виявляється самострахування.

— ефективність самострахування падає із збільшенням прибутковості діяльності підприємства і росте із збільшенням прибутковості ліквідних високонадійних інвестицій. Адже із збільшенням прибутковості своєї діяльності підприємству вигідніше вкладати кошти у виробництво, ніж вкладати їх у фонд ризику. З іншого боку, зростання прибутковості цінних паперів підвищує привабливість вкладення в них тимчасово вільних засобів з фонду ризику.

Застосування методу скорочення ризиків у більшості випадків є найефективнішим і економічно виправданим при управлінні різноманітними елементами ризику ЗЕД машинобудівного підприємства. В першу чергу управління ризиком буде безпосередньо залежати від того, які умови торгівлі передбачає зовнішньоекономічна угода і того, наскільки ефективно сторони використовують існуючі інструменти міжнародних розрахунків. [3].

Важливе значення в розробці механізму управління ризиками ЗЕД є висококваліфікована розробка середньострокової політики по виходу на зовнішній ринок, опорними елементами якої є товарна, цінова, збутова та комунікаційна складові.

Загальна вимога в управлінні ризиками ЗЕД полягає в тому, щоб ці ризики по можливості передбачити, зробити профілактичні заходи і перекрити усі шляхи контрагентів для зловживань. Конкретно мінімізація цих ризиків складається з розподілу їх на елементи та управління цими елементами кожному етапі співпраці з контрагентом: при пошуку зарубіжного партнера, складанні контракту, постачанні і транспортуванні товару через кордон до місця призначення, здійсненні або отриманні платежу [5].

Слід зазначити, що для управління ризиком, та розробки на основі цього ефективного механізму управління ризиками, необхідно створити модель управління ризиками із зазначенням структурних відділів машинобудівного підприємства, що відповідають за ризик ЗЕД. Оскільки у більшості машинобудівних підприємств, відсутній відділ ризик-менеджменту, то у процесі аналізу ризику підприємства важливо визначити розмір можливих втрат, які можуть з'явитись під час реалізації ризикової події за окремими напрямками кожним окремим підрозділом. Розмір можливих фінансових втрат,

як правило, визначається характером фінансових операцій, що здійснюються та обсягом залучених для їх реалізації активів підприємства.

Вибір стратегії зовнішньоекономічної діяльності із структурованим переліком ризиків та аналізом відповідних важелів та інструментів з їх управління дозволить обґрунтовано підійти до вибору стратегічного рішення та розробити сучасний механізм з управління ризиками.

Література

1. Вітлінський В.В. Концептуальні засади ризикології у фінансовій діяльності / Вітлінський В.В. / Фінанси України. – К.: Преса України, 2003. – №3. – С.3-9.
2. Галіцин В.К. Системи моніторингу: монографія / В.К. Галіцин. – К.: КНЕУ, 2000. – 231 с.
3. Кузьмін О.Є. Трансформація підприємств: економічна оцінка та побудова систем менеджмент / О.Є. Кузьмін, А.С. Мороз, Н.Ю. Подольчак, Р.В. Шуляр. – Львів : НУ "Львівська політехніка", 2005. – 335 с.
4. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л.О. Лігоненко. – К.: Київський національний торгово-економічний університет, 2001. – 579 с.
5. Машина Н.І. Економічний ризик і методи його вимірювання / Н.І. Машина. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
6. Подольчак Н. Ю. Стратегічний менеджмент / Н. Ю. Подольчак. – Львів : Вид-во Національного університету "Львівська політехніка", 2006. – 224 с.

6.5. ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИНКУ

Безпосередньо виробнича діяльність виражає основну мету підприємства – випуск продукту, який буде реалізований і принесе прибуток. Виробничі процеси – другий етап виробництва. Характерною особливістю цього етапу як центрального у виробничій системі є забезпечення життєдіяльності підприємств на основі формування та управління витратами на виробництво продукції, яка повинна бути конкурентоспроможною як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Стан виробництва характеризується його ефективністю, технологічними параметрами, ступенем використання досягнень науково-технічного прогресу, місцем і роллю працівника у виробничих процесах. Обмеження ресурсів і досягнення планової ефективності потребують постійного зіставлення витрат і отриманих результатів. Ця проблема посилюється під впливом інфляції, коли дані про виробничі витрати необхідно повсякденно звіряти з даними майбутніх витрат, що залежать значною мірою від впливу зовнішнього середовища. Крім того, адміністрація з метою управління витратами і доходами спостерігає за ефективністю управління, за отриманими результатами від виробництва кожного виду продукту.

Як правило, найбільшу питому вагу в собівартості промислової продукції займають витрати на сировину і матеріали.

Матеріальні витрати є найважливішою частиною виробничих витрат, що формують собівартість продукції. До складу матеріальних витрат включається вартість сировини, основних і допоміжних матеріалів, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, палива й енергії на технологічні цілі.

Вартість матеріальних ресурсів, віднесена на витрати виробництва, а отже, і на собівартість продукції, залежить від вибору того чи іншого методу оцінки виробничих запасів при їхньому вибутті. При відпустці запасів у виробництво П(С)БО 9 надає підприємствам можливість самостійно вибрати метод їхньої оцінки, що повинне бути обговорене в обліковій політиці підприємства. Причому для всіх одиниць бухгалтерського обліку запасів, що мають однакове призначення й однакові умови використання, застосовується тільки один із запропонованих методів:

- ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів;
- середньозваженої собівартості;
- собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО);
- собівартості останніх за часом надходження запасів (ЛІФО);
- нормативних витрат [1].

Метод ідентифікованої собівартості застосовується по тим видам виробничих запасів, що використовуються для виконання спеціальних замовлень і проектів, а також по тим видам запасів, що не заміняють один одного. Застосування цього методу припускає ведення індивідуального обліку кожної одиниці запасів. Даний метод застосовується при невеликій номенклатурі матеріалів, а також при списанні дорогих матеріалів (дорогоцінних каменів, дорогоцінних металів тощо).

Метод ФІФО припускає, що запаси повинні списуватися по собівартості відповідних партій у хронологічному порядку їхнього надходження. В умовах інфляції він обумовлює заниження вартості відпущених у виробництво ресурсів, завищення їхнього залишку в балансі, а отже завищення фінансового результату основної діяльності підприємства.

Метод ЛІФО припускає першочергове списання матеріалів по собівартості останніх партій. У результаті відбувається завищення вартості відпущених цінностей, а заниження їхнього залишку на кінець місяця в балансі, а виходить, зниження прибутку підприємства.

Метод оцінки по нормативних витратах полягає в застосуванні норм витрат на одиницю продукції (робіт, послуг), установлених підприємством з урахуванням нормальних рівнів використання запасів, праці, виробничих потужностей і діючих цін. Для забезпечення максимального наближення нормативних витрат до фактичних норм витрат і ціни повинні регулярно перевірятися і переглядатися. Використання даного методу оцінки запасів при їхньому вибутті можливо при нормальному методі обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції. Суть його полягає в тім,

що списання вартості запасів на витрати виробництва здійснюється по нормативній (плановій) собівартості, а відхилення первісної вартості запасів від нормативу, що неминуче виникає в процесі виробництва, відносяться прямо на собівартість реалізованої продукції в періоді їхнього виникнення, тобто в дебет рахунка 90 «Собівартість реалізації». Таким чином, матеріальні витрати в складі незавершеного виробництва і готової продукції будуть оцінені по нормативній (плановій) собівартості.

Запаси можуть оцінюватися також по середньозваженій собівартості, що визначається по кожному виді (групі) запасів як частка від розподілу загальної вартості виду (групи) запасів на їхню кількість. Зазначені кількості і вартість складаються відповідно із собівартості і кількості по залишку на початок місяця і по запасах, що надійшли в плин місяця. Таким чином, при різних цінах на той самий вид запасів обчислюється їхня середня ціна, по якій згодом оцінюється списання запасів на виробництво. Цей метод застосовується при великій номенклатурі використовуваних у виробництві продукції матеріалів.

Оскільки Законом України від 16 липня 1999 року №996-XIV «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» пріоритетної визнана оцінка запасів по історичній (фактичній) собівартості. Обраний варіант обліку виробничих запасів повинний бути обговорений в обліковій політиці підприємства [2].

До складу собівартості готової продукції включаються загальновиробничі витрати. Перелік таких витрат приведений в п.15 П(С)БО 16 [3]. Загальновиробничі витрати є непрямі, і відносяться на собівартість окремих виробів пропорційно прийнятій на підприємстві базі розподілу витрат.

Незалежно від того, який метод обліку витрат застосовується на підприємстві, рекомендується в калькуляції виділяти в окремій комплексній статті всі ті витрати, що по термінології П(С)БО 16 вважаються загальновиробничими [3].

Загальновиробничі витрати – це

- витрати на управління виробництвом (оплата праці апарата управління цехами, ділянками і т.п.; відрахування на соціальні заходи й ін.);
- витрати, зв'язані з підготовкою й освоєнням виробництва продукції;
- витрати зв'язані зі змістом і експлуатацією основних засобів загальновиробничого призначення;
- амортизація необоротних активів загальновиробничого призначення, відшкодування вартості спеціальних інструментів і пристроїв цільового призначення;
- загальноцехові витрати;
- частина колишніх загальновиробничих витрат.

Загальновиробничі витрати розділяються на постійні і перемінні.

До змінних загальновиробничих витрат відносяться витрати на обслуговування і управління виробництвом (цехів, ділянок), що змінюються прямо (чи майже прямо) пропорційно зміні обсягу діяльності. Перемінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з

використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат і ін.), виходячи з фактичної потужності звітного періоду.

До постійних загальновиробничих витрат відносяться витрати на обслуговування і управління виробництвом, що залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності.

На кожному підприємстві встановлюються свій перелік постійних та змінних витрат, що зумовлює їх окремий облік.

Раніше загальновиробничі витрати розподілялись з використанням бази розподілу, затвердженою на підприємстві, і цілком включались в собівартість виготовленої продукції. З прийняттям П(С)БО 16 в собівартість продукції включаються не всі загальновиробничі витрати, а тільки їх розподілена частина [3].

Постійні виробничі накладні витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу при нормальній потужності. Якщо випуск продукції в звітному періоді нижче нормальної потужності підприємства, то загальновиробничі витрати розподіляються відповідно до нормальної потужності підприємства (витрати в межах нормальної потужності списуються на виробничу собівартість продукції, а витрати понад норму – на фінансові результати). Якщо ж випуск продукції в звітному періоді вище нормальної потужності підприємства, то всі загальновиробничі витрати повинні списуватися на виробничу собівартість. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати включаються до складу собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) у період їхнього виникнення разом з виробничими витратами нормативними і наднормативними. Загальна сума розподілених і нерозподілених постійних загальновиробничих витрат не може перевищувати їхню фактичну величину [4].

Процедура розподілу загальновиробничих витрат по окремих об'єктах витрат у П(С)БО 16 не розкривається [3]. Підприємство самостійне повинно визначити метод, що найбільш економічно обґрунтовано дозволяє розподілити загальну суму витрат між окремими об'єктами.

Для цієї мети можуть використовуватися наступні методи розподілу:

- пропорційно прямим витратам (без вартості сировини, матеріалів, напівфабрикатів, незавершеного виробництва і поворотних відходів). При такому методі розподілу загальна сума витрат допоміжних цехів, що включаються в дану статтю, розподіляється пропорційно питомій вазі прямих витрат окремого підрозділу в загальній сумі прямих витрат по підприємству;

- пропорційно до годин роботи устаткування (метод використовується на підприємствах і виробництвах, де застосовується однорідне устаткування, облік роботи якого нескладний, наприклад, пропорційно машино- годин;

- пропорційно до планового (нормативних) ставок, розрахованих на основі коефіцієнтів-машино-годин на фактичний випуск продукції (цей метод рекомендований Типовим положенням із планування обліку і калькуляції

собівартості продукції на промислових підприємствах і повинний бути основним, особливо для підприємств машинобудування і металообробки, де виробляється різноманітна складна продукція з використанням різних по складності та рівнем витрат на зміст і експлуатацію устаткування);

- розподіл пропорційно до основної заробітної плати виробничих робітників без доплати за прогресивно - преміальним системам. Цей метод рекомендований тільки для цехів допоміжного виробництва, що випускають однорідну продукцію (роботи, послуги) із приблизно з однаковим ступенем механізації її виробництва. Однак на практиці цей метод розповсюджений на багатьох підприємствах з позиції його простоти;

- розподілу пропорційно до кількості випущеної продукції.

Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати, згідно п.16 П(С)БО 16 до складу виробничої собівартості включається та частина постійних загальновиробничих витрат, що відповідає нормальній потужності підприємства. Розуміння нормальної потужності як планового обсягу діяльності означає, що нерозподілені загальновиробничі витрати можуть виникати тільки при складанні звітної калькуляції і лише в тих випадках, коли фактичний обсяг діяльності нижче планового рівня (нормальної потужності).

У понятті «нерозподілені» витрати закладена ідея, що сума цих витрат може не розподілятися між витратами на виробництво окремих продуктів.

Згідно П(С)БО 16 в собівартість продукції не включаються наднормативні витрати, тому що відповідно до принципу обачності вартість запасів не повинна бути завищена. Оскільки сума змінних витрат залежить від обсягу зробленої продукції, такі витрати цілком включаються в собівартість продукції (відносяться в дебет рахунка 23 “Виробництво”). Що стосується постійних витрат, то їхня величина не залежить від обсягу виробництва. “Погоджуючись” оплачувати, наприклад, орендну плату, керівництво фірми розраховує на визначений рівень виробництва. За даними минулих років можна судити про те, який рівень виробництва є для підприємства “нормальним”. Якщо обсяг діяльності зменшується, сума постійних витрат не змінюється, отже, їхня величина на одиницю продукції буде завищена в порівнянні з нормальною потужністю. При цьому частина таких витрат буде наднормативною, а значить не повинна відноситися на собівартість продукції. Саме тому постійні загальногосподарські витрати розподіляються з використанням бази розподілу при нормальній виробничій потужності.

Таким чином, особливістю при визначенні собівартості готової продукції згідно П(С)БО 16 є застосування поняття “нормальна виробнича потужність”.

Нормальна виробнича потужність – це очікуваний середній обсяг діяльності (очікуваний рівень виробництва), що може бути досягнутий при звичайних умовах роботи підприємства протягом декількох років чи операційних циклів з урахуванням запланованого обслуговування виробництва.

У визначенні сказано, що нормальна потужність – це обсяг діяльності. У зв'язку з цим багато хто вважають, що нормальна потужність повинна виражатися в кількості зробленої продукції. Причому додаток до П(С)БО 16 до

внесення в нього змін містило приклад розподілу загальногосподарських витрат, у якій базою розподілу були одиниці зробленої продукції. Але це один з варіантів такого розподілу. Обсяг виробництва в кількісному вимірі, як правило, є базою розподілу в тому випадку, коли підприємство робить один вид готової продукції, що буває досить рідко.

Тому розрахунок нормальної виробничої потужності залежить від прийнятої на підприємстві бази розподілу. Наприклад, якщо базою є зарплата робітників виробництва, то визначається її середній рівень протягом декількох років. Нормальною виробничою потужністю при цьому буде обсяг діяльності, при якому фонд оплати праці складає розраховану середню величину.

Якщо базою розподілу на підприємстві є сума прямих витрат, то для того щоб визначити нормальну виробничу потужність, потрібно визначити середню суму прямих витрат по показниках минулих років. При цьому нормальною потужністю підприємства з метою розподілу постійних загальновиробничих витрат буде вважатися обсяг діяльності, при якому сума прямих витрат на виробництво продукції буде складати розраховану величину.

Таким чином, при визначенні нормальної потужності по показниках минулих років може бути підрахована середня сума прямих витрат на виробництво продукції, годин праці, заробітної плати, обсягів діяльності і т.п. у залежності від того, яка база прийнята для розподілу. Якщо ж, підприємство тільки починає свою діяльність, приймаються в розрахунок планові суми.

Величина нормальної виробничої потужності визначається підприємством самостійно і відбивається в його обліковій політиці.

Далі, використовуючи базу розподілу, можна визначити норматив постійних загальновиробничих витрат на одиницю прямих витрат.

Отже, змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат (на одиницю готової продукції) з використанням обраної підприємством бази розподілу (годин роботи, заробітна плата, обсяги діяльності, прямі витрати й ін.) виходячи з фактичної потужності звітного періоду, а постійні – виходячи з нормальної виробничої потужності.

Сума постійних загальновиробничих витрат, не перевищуючу їхню величину при нормальній потужності виробництва, є розподіленою і включається у виробничу собівартість продукції. Сума, що перевищує "нормальну", вважається нерозподіленою частиною загальновиробничих витрат. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати збільшують собівартість реалізованої продукції в тім періоді, у якому вони виникли (тобто списуються на витрати в періоді їхнього виникнення).

Детальний розгляд складу і структури собівартості продукції підприємства та визначення стану витрат за кожною із статей прямих і комплексних витрат допомагає краще осмислити результати аналізу витрат на одну гривню товарної продукції. З нашої точки зору фактори, які визначають рівень витрат на одну гривню товарної продукції:

а) зміна (зменшення або збільшення) собівартості продукції за окремими статтями витрат;

- б) відхилення від прийнятих у плані цін на покупні матеріальні ресурси;
- в) відхилення від врахованих відпускних цін на готову продукцію підприємства;
- г) зміна асортиментної структури виготовленої продукції.

Тому ми вважаємо, що в умовах ринку підприємствам задля забезпечення своєї життєдіяльності необхідно формувати собівартість таким чином, щоб вироблялося як можна більше рентабельної продукції, яка користується попитом у споживачів.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 “Запаси”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99р. № 246, зареєстрованим у Міністерстві України 02.11.1999р. № 751/4044 із змінами, внесеними згідно із наказами Міністерства фінансів України // Режим доступу: [<http://pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=97&ArtID=116>].

2. Законом України від 16 липня 1999 року №996-XIV «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» із змінами, внесеними згідно із Законами України. Режим доступу: [<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>].

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99р. №318, зареєстрованим у Міністерстві України 19.01.2000р. № 27/4248 // Все о бухгалтерском учете. – 2000. – №11.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1. “Загальні вимоги до фінансової звітності”: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 // Галицькі контракти. – 1999. – № 32.

6.6. УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ СУБ'ЄКТІВ ВИСТАВКОВО-ЯРМАРКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Виставкова діяльність є індикатором розвитку сучасного суспільства. Враховуючи посилення процесів інтеграції в світовому економічному просторі, виставково-ярмаркова діяльність є однією з найдинамічніших сфер світової економіки, оскільки вона відіграє важливу роль у зміцненні міжнародних зв'язків, внутрішньої і зовнішньої торгівлі, пропаганді передових технологій та нових видів продукції. Перспективи виставкової діяльності в Україні на пряму пов'язані з темпами економічного зростання.

Світова економічна криза безумовно негативно позначилася на результативності господарської діяльності підприємств-організаторів та учасників виставок в Україні, внаслідок чого суб'єкти вітчизняного виставкового ринку намагаються оптимізувати тарифи на виставкові послуги, визначити пріоритетні фактори, що впливають на формування тарифів. Експоненти виставково-ярмаркових заходів перебувають у постійному пошуку найкращих форм участі, варіантів стендової забудови, обсягів та структури заявлених виставкових послуг та місце розташування стенду з метою мінімізації витрат і збільшення економічного ефекту.

Проблемами розвитку виставкової діяльності займалися такі провідні вчені як: Петелін В.Г., Шарков В.І., Захаренко Г.П., Стровський Л.Є., Добробабенко Н.С., Савицька О.С., Збаровська Н.В., Бердишев С.Н., Пекар В.А. та інші, проте жоден з вітчизняних науковців та фахівців-практиків не досліджував особливості формування тарифів на виставкові послуги, фактори впливу на них, залежність ціни участі у виставці від форми участі, виду стендової забудови, місцезнаходження експонента у виставковому павільйоні тощо.

Мета даного дослідження полягає у обґрунтуванні одного з пріоритетних напрямів управління економічним розвитком підприємств-суб'єктів ринку виставково-ярмаркових послуг – управління процесом ціноутворення та регулювання тарифів на виставкові послуги, і, як наслідок, визначенні та обґрунтуванні переліку факторів, які впливають на вартість участі у виставці і факторів, які забезпечують відхилення від базового тарифу на виставкові послуги.

На сьогоднішній день існує три основні форми участі у виставково-ярмаркових заходах: очна, заочна або участь з віртуальним стендом на віртуальній виставці. Відповідно до вищевикладеного в ході дослідження були поставлені завдання дослідити особливості всіх форм участі експонентів у виставково-ярмаркових заходах, видів стендової забудови, варіантів місцезнаходження стенду у виставковому павільйоні та визначити пріоритетні з метою оптимізації бюджету експонента.

У 2008 році намітилася тенденція до зростання обсягів забудованих виставкових площ організаторами виставок. Згідно з даними офіційної статистики приріст забудованих виставкових площ за останні п'ять років становив 104%, причому темп приросту обсягів забудованих площ за 2008 рік склав 24,4% стосовно показника 2007 року [2]. У 2009 році спостерігався спад попиту на виставкові площі в розмірі 31% до 2008 року. У 2011 р. відмічено незначне зростання обсягів забудованих виставкових площ на 1,3% порівняно з показниками 2009-2010 рр.

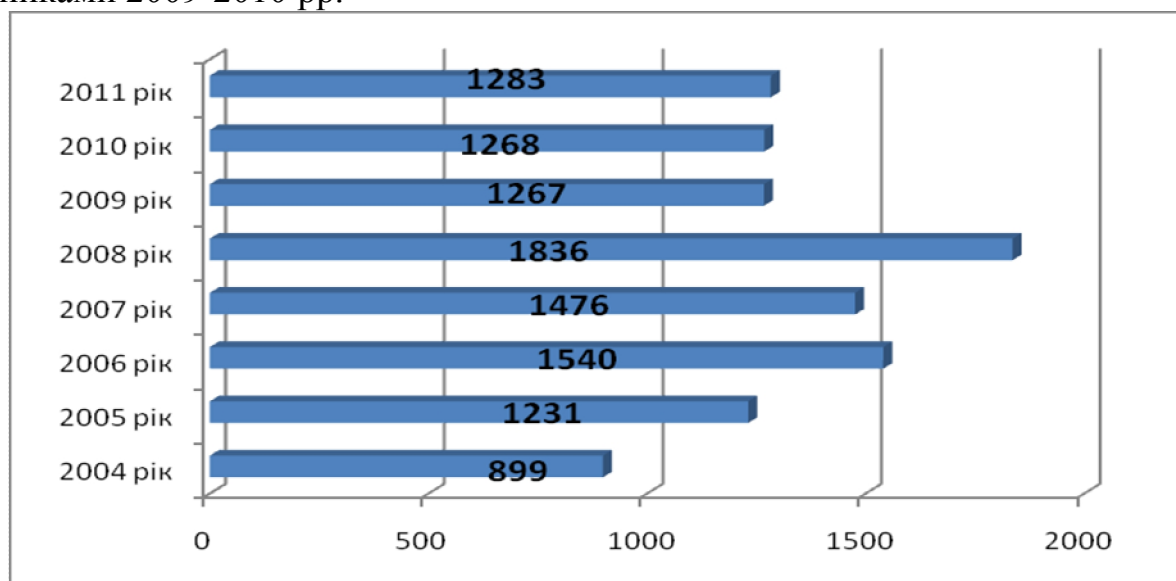


Рис.1. Загальна забудована площа організаторів виставок, тис. м².

Дослідження довели, що, як правило, вартість участі у виставковому заході є договірною і визначається на ринковій основі з урахуванням ряду факторів, а саме: форми участі; обсягу та структури виставкових послуг (обсягу орендованої виставкової площі, виду орендованої виставкової площі - забудована або незабудована, обсягу та структури додаткових платних послуг); витрат організатора на проведення заходу та на забезпечення участі кожного експонента; порівняльної вартості аналогічних послуг в межах регіону; статусу та формату виставкового заходу (всесвітній, міжнародний, з міжнародною участю, національний, міжрегіональний, регіональний тощо; «b-to-b»¹ або «b-to-c»²); країни походження учасника (учасники з України, країн СНД, зарубіжні учасники); наявності цільового фінансування виставково-ярмаркового заходу (станом на 2009 рік 2,3% всіх виставкових заходів в Україні проведені за рахунок змішаних джерел фінансування, в т.ч. 1,7% за участю державного або місцевих бюджетів; у 2011 р. лише 1,3% виставкових заходів проведені за рахунок змішаних джерел фінансування і 1,25% – за участю державного або місцевих бюджетів); наявності додаткових угод між організатором та учасником (наприклад, угоди про транспортно-експедиційне обслуговування, угоди про участь у діловій програмі виставки тощо); пріоритетності заходу для розвитку окремих галузей та регіону в цілому.

Дослідження довели необхідність формування базового тарифу на кожну послугу до початку виставкового заходу та надали змогу виділити фактори, із зауваженням на які можливі відхилення від базового тарифу, а саме: термін подачі заявки (за рік, за півроку, за квартал тощо); місце розташування учасника в експозиції; членство учасника у вітчизняних та міжнародних виставкових організаціях (Виставковій Федерації України (ВФУ), Міжнародній асоціації виставкової індустрії (UFI) тощо); наявність вільної виставкової площі; вид та конфігурація заявленого стенду учасника; наявність спеціальних умов участі у виставці; реалізація учаснику індивідуального чи типового спонсорського пакету.

Цінова політика організаторів виставкових заходів є диференційованою залежно від виду стендової забудови експонента за умови очної участі у виставці.

Стенд – це єдиний комплекс площі (вираховується у м²), яку організатор виставки надає в оренду зацікавленому учаснику, а також елементів конструкцій і оформлення, за допомогою яких досягається участь у виставковому заході.

В сучасній виставковій практиці використовуються наступні види виставкових стендів (табл. 1).

¹ Виставки для фахівців. В дослівному перекладі «бізнес для бізнесу».

² Виставки для широкого загалу відвідувачів. В дослівному перекладі «бізнес для споживачів».

Види виставкових стендів [1, 281-282]

№ з/П	Назва	Характеристика
1.	Стенд «лінійний» (стенд «у ряду»)	Стенд з одного лицьового боку, найбільш розповсюджений тип стендів. Переваги: всі три стіни можна використовувати для розміщення експонатів і рекламних матеріалів. Недоліки: виходить фасадом лише на один прохід, не дає можливості контролювати рух по інших проходах і не сприяє створенню потужних точок концентрації уваги. Зліва та справа за звичай розташовані сусідні стенди. Має мінімальну вартість порівняно з іншими видами стендів.
2.	Стенд «кутовий»	Стенд, відкритий з двох боків: один бік відкритий на один прохід, а інший – на поперечний прохід. Одна стіна межує з іншим кутовим стендом, інша – із сусіднім стендом в ряду. Стенд з двома відкритими сторонами ідеальне рішення для невеликих і середніх підприємств, оскільки він легко проектується і забезпечує зручний доступ до двох проходів. Наявність двох відкритих сторін збільшує оглядовість кутового стенда. Вартість кутового стенда вища, ніж вартість лінійного стенда при одній і тій самій площі.
3.	Стенд «наскрізний»	Стенд, що має дві паралельні стіни. Перевага: наявність двох виходів на проходи, що забезпечує експоненту задовільний огляд і досить великий потік відвідувачів.
4.	Стенд «півострів» («головний стенд»)	Стенд, відкритий з трьох боків, який дозволяє експоненту легко «контролювати» навколишню територію. Недолік: немає стіни, тобто відсутні зручні для розміщення експонатів і реклами поверхні. Переваги: краще за інших привертає увагу відвідувачів, особливо в ході презентацій і інших заходів рекламного характеру.
5.	Стенд «острів» («блок-стенд», ізолюваний стенд)	Стенд, відкритий з усіх боків, відмінне рішення для великих підприємств, оскільки він дає можливість експоненту максимально виділитися серед конкурентів і повністю

		«контролювати» навколишню територію. Оточений проходами з усіх боків. Він привертає увагу практично всіх відвідувачів, оскільки розташований окремо від всіх інших. Якісно переважає над всіма іншими стендами. Він є ідеальним для представницьких цілей. Такий стенд значно більш складний порівняно з іншими в оформленні та розміщенні реклами. Має більш високу вартість порівняно з рештою і вимагає додаткових затрат на монтаж і обладнання.
6.	Стенд на відкритій площадці	Стенд, призначений для дуже великих виробів (машин, обладнання, спецтехніки), які зазвичай демонструються у практичній діяльності.
7.	Стенд «візаві»	Стенд, який складається з двох розташованих один навпроти одного стендів, за звичай лінійних. Перевага: у такого стенду два фасади, які виходять в один і той самий прохід. Недоліки: виникають проблеми з внутрішньою організацією стенда та необхідність у додатковому персоналі; справляє хибне враження – двох окремих стендів.
8.	Мобільний стенд	Універсальний набір легких конструкцій для виїзних (реklamних) заходів та виставок, перевагою яких є можливість швидкого та легкого складання, без додаткових інструментів і спеціальних технічних знань.
9.	Двоповерховий стенд	Стенд висотою до 6,5 м, розділений несучим міжповерховим перекриттям та обладнаний внутрішніми сходами на другий поверх.
10.	Віртуальний стенд	Інтерактивний інформаційний простір, оснащений всією необхідною виставково-торговельною інфраструктурою з метою надання учаснику нових можливостей Інтернет для ведення бізнесу.

Крім вищезазначених видів стендів експонент може виготовити стенд за індивідуальним замовленням за умови погодження технічної документації з організатором виставково-ярмаркового заходу.

В сучасній виставковій практиці організатори застосовують наступні націнки за конфігурацію виставкового стенду:

- лінійний стенд – націнка відсутня;
- кутовий стенд – 10%;
- стенд «напівострів» – 15%;
- стенд «острів» – 25%;
- двоповерховий стенд – 50%.

Слід зазначити, що вид стенду є не єдиним фактором впливу на ціну очної участі у виставці для експонента. Ціна оренди виставкової площі залежить також від місцезнаходження стенду. Нами визначені пріоритетні місця розташування стендів в межах виставкової площадки (рис.2). Найвигіднішими і, відповідно, такими, що мають найбільшу вартість, є місця на перетині головних проходів, у головних проходах, в центрі виставкової експозиції, на перетині головних та другорядних проходів. Більш дешевими є місця по великому периметру виставкового павільйону, на перетині другорядних проходів і у другорядних проходах. найдешевші місця знаходяться поряд з запасними виходами, колонами, буфетами тощо. Обираючи той чи інший вид стендової забудови, а також місце розташування стенду у виставковому павільйоні експонент повинен уточнити необхідний і наявний бюджет участі у виставці та узгодити їх.

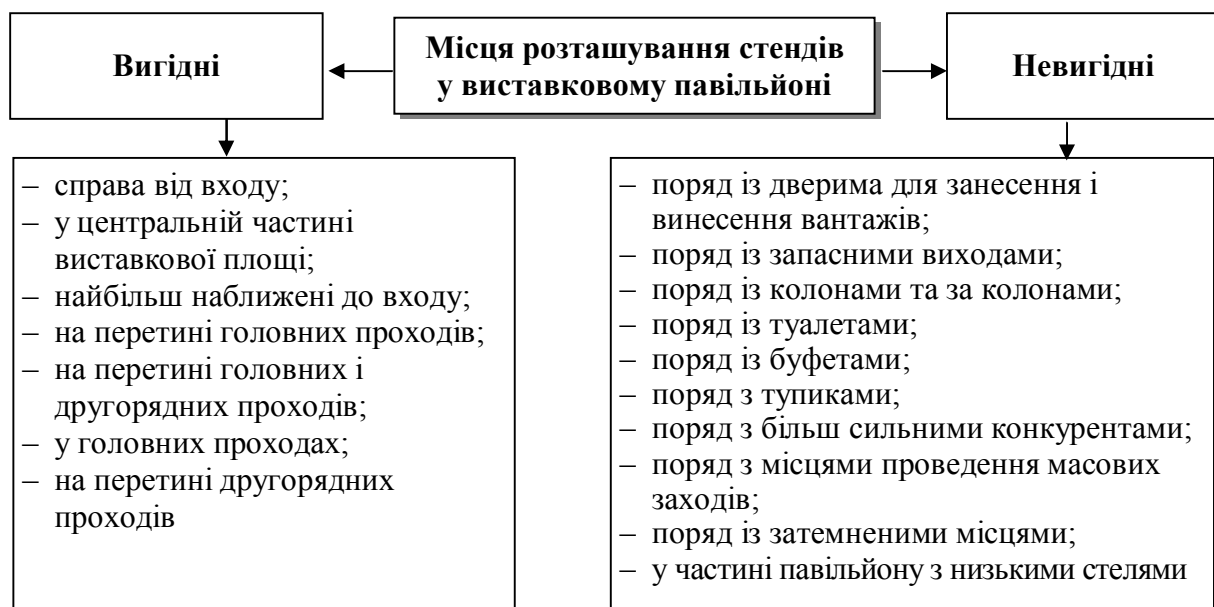


Рис. 2. Пріоритетність розташування виставкових стендів

Дослідження довели, що протягом 2009-2010рр. серед експонентів намітилася тенденція до мінімізації вартості очної участі у виставково-ярмаркових заходах шляхом зменшення обсягів замовленої експозиційної площі та використання стендів більш простих конфігурацій.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика вартості участі у вітчизняних
виставкових заходах 2009-2011 рр., грн.

№ з/п	Найменування виставки	Місце та час проведення	Вартість 1м ² незабудованої виставкової площі	Вартість 1м ² забудованої виставкової площі	Вартість реєстраційного внеску / страхового збору
1.	Четверта міжнародна виставка «Довкілля 2011» [3]	Україна, м.Київ, «Міжнародний виставковий центр», 19.04.2011р. – 22.04.2011р.	800	1200	1000
2.	Друга спеціалізована міжнародна виставка кераміки, сантехніки та каменю «КЕРАМА ЕКСПО» [4]	Україна, м.Київ, «Київекспоплаза», 21.09.2010р. – 24.09.2010р.	1815	1980	2750
3.	Виставка ювелірних виробів і аксесуарів «JewellerExpo 2011» [5]	Україна, м.Київ, «Київекспоплаза», 12.05.2011р. – 15.05.2011р.	1272	1432	1920
4.	Виставка «Сучасна освіта в Україні 2011» [6]	Україна, м.Київ, Київський Палац дітей та юнацтва, 16.02.2011р. – 18.02.2011р.	800	1040	1880
5.	ІХ міжнародна виставка парфумерії та косметики InterCHARM-Україна 2011 [7]	Україна, м.Київ, «Київекспоплаза», 09.02.2011р. – 10.02.2011р.	1595	1760	1430
6.	Виставка «Мисливство та рибальство» [8]	Україна, м.Київ, «Міжнародний виставковий центр», 21.10.2009р. – 24.10.2009р.	1200	1360	1200

Враховуючи той факт, що організатори виставкових заходів доводять до експонентів мінімально можливий розмір стенду, були проведені розрахунки вартості участі у вітчизняних виставкових заходах з мінімальним стендом за умови замовлення експонентом забудованої виставкової площі (рис.3). Націнки за конфігурацію стенду в даному випадку не враховувалися. За оцінками фахівців мінімальний розмір стенду не повинен бути меншим за 12 м², проте останнім часом погіршення фінансового стану експонентів і організаторів призвело до зниження даного показника до 6 м², а в деяких випадках навіть до 4 м² (Міжнародна виставка «Довкілля 2011»), що негативно позначається на якості виставкової експозиції.

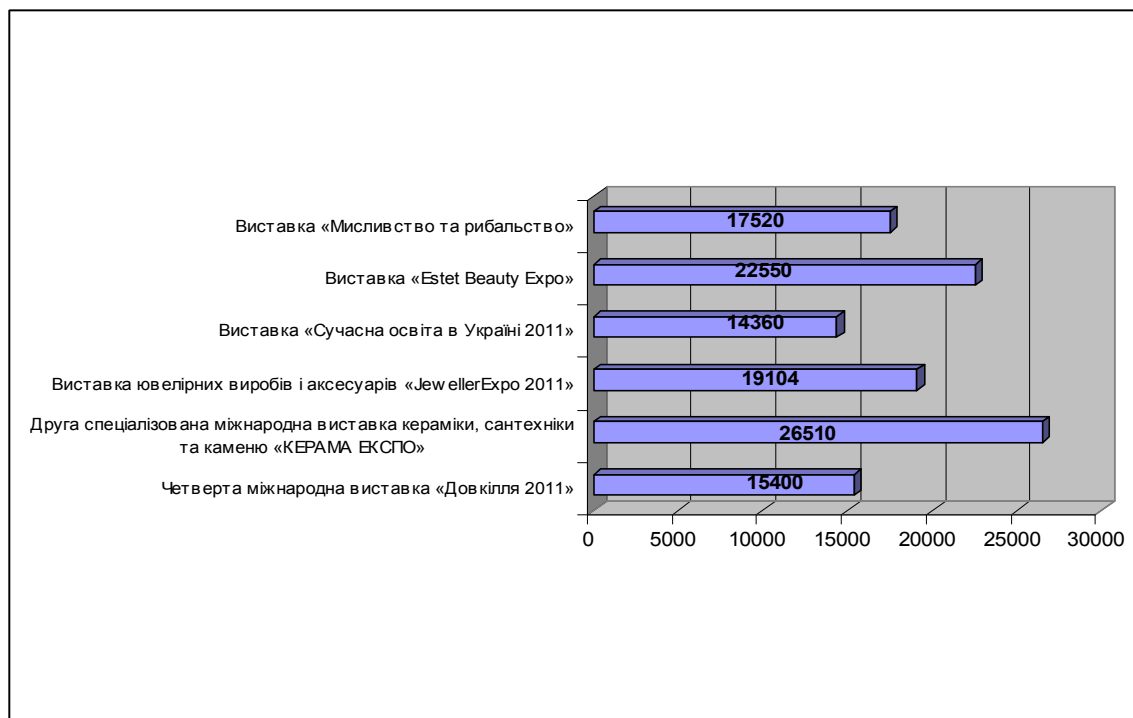


Рис.3. Порівняльна вартість участі експонентів у вітчизняних виставках 2009-2011 рр., грн.³

Найменш популярною за результатами досліджень є заочна участь у виставкових заходах, під якою розуміють участь експонента у виставці шляхом розміщення інформації про свою діяльність в офіційному каталозі виставки. Дана форма участі має найменшу кількість прихильників внаслідок низької ефективності її використання.

Дослідження цінової політики організаторів віртуальних виставок в Україні та Росії показало, що різниця в цінах на участь у віртуальних виставках обумовлена перш за все типом віртуального стенду. Основні типи віртуальних виставкових стендів: економ-стенд, стандарт-стенд, бізнес-стенд, індивідуальний стенд (табл.3). Мінімальна вартість економ-стенду становить 214 грн. у організатора – Херсонської ТПП. Максимальна вартість не має обмежень і стосується стендів, виготовлених на індивідуальне замовлення.

³ Вартість участі розрахована за умови, що експонент замовляє забудовану виставкову площу в розмірі 12 м² (стенд 3*4).

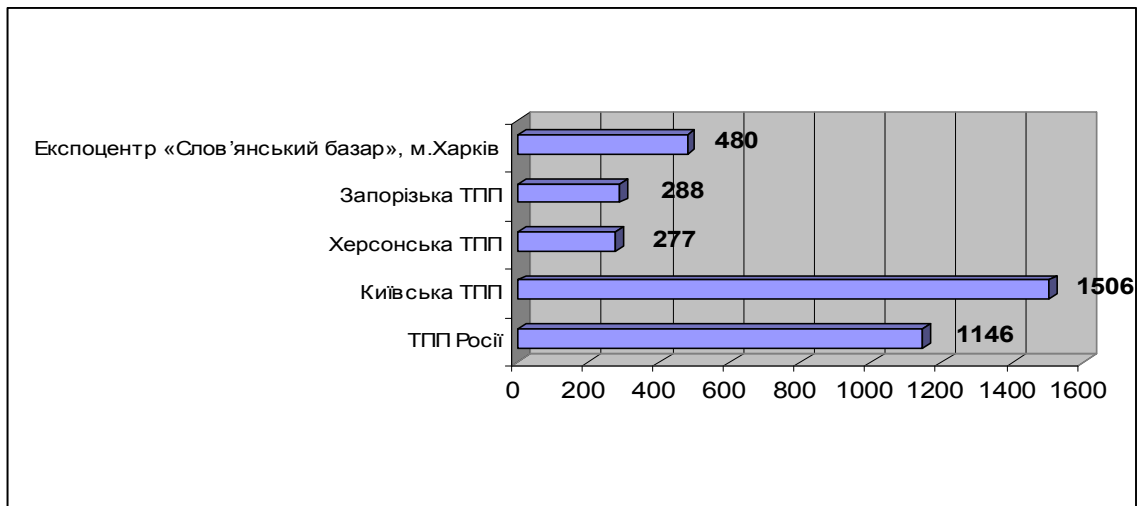


Рис.4. Середня вартість участі у віртуальній виставці з економ-стендом у 2010 р., грн.

Враховуючи вищевикладене, слід зазначити, що Інтернет-виставки на сьогоденному етапі розвитку ринку виставкових послуг є ефективним альтернативним інструментом підтримки господарської діяльності підприємств-експонентів, який дозволяє економити на витратах, стимулює збутову діяльність, зменшує навантаження на персонал, сприяє підвищенню престижу підприємства та визнаваності бренду.

Сформульовані та обґрунтовані фактори, що впливають на формування тарифів на виставкові послуги: форма участі; обсяг та структура виставкових послуг; витрати організатора на проведення заходу та на забезпечення участі кожного експонента; порівняльна вартість аналогічних послуг в межах регіону; статус та формат виставкового заходу; країна походження учасника; наявність цільового фінансування виставково-ярмаркового заходу; наявність додаткових угод між організатором та учасником; пріоритетність заходу для розвитку окремих галузей та регіону в цілому.

Виділені фактори, які впливають на відхилення від базового тарифу: термін подачі заявки; місце розташування учасника в експозиції; членство учасника у вітчизняних та міжнародних виставкових організаціях; наявність вільної виставкової площі; вид та конфігурація заявленого стенду учасника; наявність спеціальних умов участі у виставці; реалізація учаснику індивідуального чи типового спонсорського пакету.

За результатами дослідження з'ясовано, що пріоритетною формою участі на сьогоденний день залишається очна участь у виставково-ярмаркових заходах, причому намітилася стійка тенденція до зменшення обсягів замовлених експозиційних площ та використання стендів більш простих конфігурацій. Альтернативним варіантом участі для підприємств-експонентів, який дозволяє економити на витратах, стимулює збутову діяльність та зменшує навантаження на персонал є участь у Інтернет-виставках з віртуальними стендами.

Порівняльна вартість віртуальних стендів, грн.⁴ станом на 01.10.2010 р.

Типи віртуальних стендів	ТПП Росії [9]			Херсонська ТПП [10]	Запорізька ТПП [11]	Експоцентр «Слов'янський базар», м.Харків [12]	Управління розвитку споживчого ринку та підприємництва облдержадміністрації, м. Дніпропетровськ [13]	Бізнес-портал www.ExpoUA.com [14]	Київська ТПП [8]
	Для зарубіжних компаній	Для російських компаній членів ТПП Росії	Для російських компаній						
Економ-стенд	1316 ⁵	943	1179	214 ⁶ /339 ⁷	288 ⁸				
Стандарт-стенд	1975 ¹³	1441	1782	238 ¹⁴ /476 ¹⁵	480 ¹⁶				
Бізнес-стенд	2852 ¹⁷	2096	2594	-	960 ¹⁸	480 ⁹	безкоштовно ¹⁰	безкоштовно ¹¹	від 1506 ¹²
Індивідуальний стенд		Ціна договірна ¹⁹			1440 ²⁰				
Розміщення банерів	-	-	-	-	-	195 ²¹ / 95 ²² / 150 ²³	-	-	-

⁴ Вартість віртуальних стендів вказана в грн. з урахуванням ПДВ за умови розміщення строком на 12 місяців.

⁵ Економ-стенд передбачає публікацію базової інформації: назви, реквізитів, адреси; розміщення каталогу продукції, прайс-листів, логотипу, показників ділової активності замовника на віртуальному стенді; розміщення віртуального стенду замовника на обраній виставці; розміщення стенду в мережі обміну діловою інформацією системи ТПП Росії.

⁶ Економ варіант (одномовний) передбачає розміщення інформації про підприємство на одній мовній версії проекту «Віртуальні виставки ХТІП». Текстова частина (500 символів) містить короткі дані підприємства і коротку інформацію про продукцію.

⁷ Економ варіант (двомовний) передбачає розміщення інформації про підприємство на російській та англійській мовних версіях проекту «Віртуальні виставки ХТІП». Текстова частина (500 символів) містить короткі дані підприємства і коротку інформацію про продукцію.

⁸ Тип стенду № 1 містить назву підприємства, реквізити, адресу, телефон/факс, E-mail, Інтернет-адресу (URL), опис виду діяльності, продукції, послуг, участь у форумі.

⁹ Вартість віртуальної участі включає створення сторінки підприємства в розділі «Учасники виставки» з описом напрямків діяльності, контактними даними, прайс-листом, розміщення на сторінці фотографій продукції з детальними описами, статті про продукцію, послуги, нові технології, логотип підприємства, поставальників і партнерів, рекламного модуля підприємства на його сторінці.

¹⁰ Участь у пілотному проекті "Віртуальна виставка провідних підприємств Дніпропетровщини" є абсолютно безкоштовною. Пілотний проект започатковано в рамках Програми розвитку малого підприємництва в Дніпропетровській області на 2009 - 2010 роки з метою пропагування збуту продукції малого та середнього бізнесу, сприяння у пошуку та підборі ділових партнерів та розширення ринків збуту пропозицій, товарів і послуг.

¹¹ Сервіс для учасників виставок On-Line Expo є безкоштовним. Для розміщення підприємства в розділі On-line Expo необхідно зареєструватися.

¹² Вартість участі у віртуальній виставці договірна від 1506,25 гривень з урахуванням ПДВ та податку на рекламу.

¹³ Стандарт-стенд передбачає економ-стенд в повному обсязі; публікацію розгорнутого опису послуг і характеристик продукції; публікацію до 5-ти графічних зображень; розміщення додаткової інформації (один інформаційний блок на 3,5 тисячі друкованих знаків) з публікацією до 3-х графічних зображень.

¹⁴ Стандарт (одномовний) передбачає розміщення інформації про підприємство на одній мовній версії проекту «Віртуальні виставки ХТІП». Текстова частина (2000 символів) містить контактні дані підприємства інформацію про підприємство та продукцію, що випускається. Передбачено розміщення декількох фото. Містить пряме посилання на сайт підприємства.

¹⁵ Стандарт (двомовний) передбачає інформації про підприємство на російській та англійській мовних версіях проекту «Віртуальні виставки ХТІП». Текстова частина (2000 символів) містить контактні дані підприємства інформацію про підприємство та продукцію, що випускається. Передбачено розміщення декількох фото. Містить пряме посилання на сайт підприємства.

¹⁶ Тип стенду № 2 містить назву підприємства, реквізити, адресу, телефон/факс, E-mail, Інтернет-адресу (URL), опис виду діяльності, продукції, послуг, фотографії продукції, опис і характеристики продукції, гарантії зобов'язання і сервісне обслуговування, додаткову інформацію, участь у форумі.

¹⁷ Бізнес-стенд передбачає стандарт-стенд в повному обсязі; публікацію до 10-ти графічних зображень; розміщення додаткової інформації (до 3-х інформаційних блоків по 3,5 тисячі друкованих знаків) з публікацією до 3-х графічних зображень в кожному блоці.

¹⁸ Тип стенду № 3 містить назву підприємства, реквізити, адресу, телефон/факс, E-mail, Інтернет-адресу (URL), опис виду діяльності, продукції, послуг, фотографії продукції, наявність відео роликів, опис і характеристики продукції, гарантії зобов'язання і сервісне обслуговування, прайс-лист, умови поставки, продажу, додаткову інформацію, участь в форумі, можливість участі у віртуальних групах спілкування.

¹⁹ Індивідуальний стенд передбачає створення індивідуального виставкового стенду за макетом, наданим замовником; публікацію базової інформації: назви, реквізитів, адреси, телефону/факсу, e-mail, Інтернет-адреси, короткого опису діяльності, продукції, послуг; формування додаткових розділів стенду і розміщення в них текстової і графічної інформації відповідно до вимог замовника; розміщення віртуального стенду замовника на обраній ним виставці; розміщення стенду в мережі обміну діловою інформацією системи ТПП Росії.

²⁰ Тип стенду №4 містить назву підприємства, реквізити, адресу, телефон/факс, E-mail, Інтернет-адресу (URL), опис виду діяльності, продукції, послуг, фотографії продукції, наявність відео роликів, опис і характеристики продукції, гарантії зобов'язання і сервісне обслуговування, прайс-лист, умови поставки, продажу, додаткову інформацію, участь в форумі, можливість участі у Інтернет-конференціях.

²¹ Розміщення банери 486x60 на головній сторінці знизу, грн./міс.

²² Розміщення банери 100x100 на всіх сторінках сайту (наскрізний) в лівій колонці, грн./міс.

²³ Розміщення банери 100x100 на всіх сторінках сайту (наскрізний) в лівій колонці, грн./міс.

Література

1. Лукашова Л.В. Організація виставкової діяльності: навч. посіб. К.: КНТЕУ, 2009. - 372 с.
2. Сайт Виставкової федерації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.expo.org.ua>.
3. Сайт організаторів виставки «Довкілля -2011» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.group-expo.com>.
4. Сайт спеціалізованої міжнародної виставки кераміки, сантехніки та каменю «КЕРАМА ЕКСПО» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cerama-expo.com.ua>.
5. Сайт виставки ювелірних виробів і аксесуарів «JewellerExpo 2011» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jewellerexpo.kiev.ua>.
6. Сайт виставки «Сучасна освіта в Україні-2011» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.osvita.carshe.com>.
7. Сайт міжнародної виставки парфумерії та косметики InterCHARM-Україна 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intercharm.kiev.ua>.
8. Сайт ТПП України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.expo.ucci.org.ua>.
9. Віртуальні виставки ТПП Росії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ruschamber.com>.
10. Віртуальні виставки Херсонської ТПП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.expotpp.ks.ua>.
11. Віртуальні виставки Запорізької ТПП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.virtexpo.com.ua>.
12. Виставковий центр «Слов'янський базар» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vistavka.com>.
13. Сайт Управління розвитку споживчого ринку та підприємництва облдержадміністрації, м. Дніпропетровськ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smallbusiness.dp.ua>.
14. Виставки в Україні та за кордоном [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.expo.ua.com>.
15. Офіційний сайт Солом'янської районної у місті Києві державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.solor.da-kyiv.gov.ua>.

6.7. СТВОРЕННЯ СПРИЯТЛИВИХ УМОВ ДЛЯ РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ ТЕПЛОЕЛЕКТРОЦЕНТРАЛЕЙ

Проблема ефективного використання енергетичних ресурсів є вкрай актуальною сьогодні для України. Однак було також підраховано, що Україна зможе скоротити імпорт газу до 35% шляхом здійснення інвестицій у енергоефективність на рівні великих масштабів. В усьому світі використання комбінованого виробництва теплової та електричної енергії надає можливості для збереження первинної енергії і значного зменшення викидів CO₂ у порівнянні з окремим виробництвом тепла та електроенергії. Маючи достатні переваги комбінованого виробництва електричної та теплової енергії теплоелектроцентралі як крупні виробники теплової енергії також можуть значно вплинути на ціну тарифів на теплову енергію. Собівартість

продуктів їх виробництва можна регулювати економічними методами, які відповідають ринковим потребам сьогодення.

Однак старі підходи до економічних засад функціонування цих ефективних енерговиробників не дозволяють в повній мірі використати їх можливості. Тому розвиток ринкових відносин в електроенергетичній галузі, стрімке подорожчання паливних ресурсів, значна залежність від постачання теплової енергії побутовим споживачам, що внаслідок інфляції не здатні сплачувати рахунки за надані комунальні послуги, високі втрати теплової енергії при транспортуванні внаслідок старої транспортної системи тепlopостачання, поставили під загрозу подальший розвиток теплоелектроцентралей. З урахуванням сучасного технічного стану українських теплоелектроцентралей та приєднаних до них теплових мереж централізованого тепlopостачання а також діючої системи ціноутворення на теплову енергію, теплові електростанції з сумісним виробництвом теплової та електричної енергії (далі-ТЕЦ), що покликані використати всі переваги для благ суспільства, стали нерентабельними.

Враховуючи той факт, що Україна прагне стати членом Європейського Союзу(далі-ЄС), енергетична політика України повинна сприяти солідарним зусиллям Європейської спільноти у галузі енергетики, відповідати основним принципам Зеленої книги «Європейська стратегія сталої, конкурентоздатної та безпечної енергетики» (Брюссель, 8.3.2006. COM(2006) 105) та мати законодавство, що відповідає директивам ЄС, прийнятим на виконання зазначеної Європейської стратегії.[1]. В Євросоюзі є чимало документів, які закликають свої країни-членів ЄС до стимулювання розвитку сумісного виробництва електричної та теплової енергії як найефективніших енерговиробників та впроваджувати сучасні підходи до керівництва цими об'єктами тепlopостачання. Це:

- Директива 2004/8/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 11 лютого 2004 р. «Про сприяння спільному виробництву тепла й електроенергії (когенерації) на основі корисного теплового навантаження на внутрішньому енергетичному ринку» ;

- Директива ЄС 2006/32/ЄС від 5 квітня 2006 року «Про ефективність кінцевого використання енергії та енергетичні послуги»;

- Європейський стандарт системи енергоменеджменту EN 16001, який був прийнятий CEN 6 червня 2009 року та міжнародного стандарту ISO 50001 «Energy management systems -Requirements with guidance for use», прийнятого в кінці 2010 року

Ці документи передбачають:

- встановлення контрольних значень показників енергоефективності та їх перегляд 1 раз на 4 роки з відображенням цих процесів в методиках ціноутворення;

- встановлення національних цільових критеріїв зниження показників кінцевого використання енергії на рівні не менше 1 % на рік з відображенням цих програм в методиках формування тарифів на енергію;

- створення фондів або підтримки існуючих щодо субсидування реалізації програм з раціонального використання енергії та інших заходів з покращення раціонального використання енергії, а також сприяння розвитку ринку енергетичних послуг через системи стимулювання учасників виробництва, транспортування, постачання та споживання енергії;

- принципи сучасного інвестиційного енергоаудиту та енергоменеджменту та визначення ефективності роботи загальної системи виробництва всієї енергії;

- створення сприятливих умов для укладання нового типу договорів інвестицій з покращення показників енергоефективності третіми сторонами через повернення коштів за рахунок економії енергетичних ресурсів через систему тарифоутворення та пільгових умов оподаткування;

- створення сприятливого клімату щодо інвестицій в теплоелектроцентралі та підприємства комунальної теплоенергетики через придбання інвесторами цінних паперів на виконання Директиви 2004/25/ЄС про пропозиції щодо поглинання (Директива щодо процедури повідомлення про намір придбати контрольний пакет акцій) та Директиви 2004/39/ЄС про ринки фінансових інструментів (Директива про ринки фінансових інструментів – ДРФІ), які покликані сприяти процесу формування прозорого ринку цінних паперів в Європейському співтоваристві;

- регулювання питань ціноутворення на продукцію та послуги теплоелектроцентралей.

Вивчення питань як реалізовували основні країни – члени ЄС зазначені директивні документи та вивчення досвіду роботи теплостачальників у Великобританії показав, що всі країни надали максимум пільг та засад для розвитку ТЕЦ.

Так в *Австрії*, з метою максимального зниження ціни на теплову енергію для ТЕЦ встановлюють тарифи на електроенергію, яку вони продають на ринку електричної енергії, значно вищі за середні показники. Також теплоелектроцентралі мають пільги по сплаті податків на 44% для можливості встановлення нижчих цін на теплову енергію.

Бельгія теж визначає високоякісні ТЕЦ як можливість збереження первинної енергії і значного зменшення викидів CO₂. З метою сприяння розвитку ТЕЦ там встановлюються ціни на природний газ для високоякісних установок ТЕЦ нижчі за ринкові. На регіональному рівні використовуючи свої власні критерії щодо того, що представляють собою високоякісні ТЕЦ, у своїх указах місцева влада передбачає надання своїх пільг для їхнього розвитку за рахунок регіональних бюджетів. У Валлонії є можливим використання зелених сертифікатів для сприяння діяльності ТЕЦ. Це робиться шляхом видачі сертифікатів на основі CO₂ викидів, яких можна уникнути, якщо використовувати ТЕЦ в порівнянні з викидами, які виникли в результаті теплової та електричної енергії, що виробляється окремо за рахунок викопного палива в котлах. При формуванні тарифів з метою визначення окремих експлуатаційних витрат ТЕЦ для теплової та

електричної енергії, використовують пропорційний розподілу між двома видами продукції і, отже, витрати на паливо, а так само інші спільні експлуатаційні витрати розподіляються пропорційно між двома видами енергії.

В Данії законодавством передбачається пріоритетне використання електроенергії, виробленої ТЕЦ. Крім того, законодавство визначає правила ціноутворення на продукти тепла. Загальне правило заключається у тому, що виробництво тепла має бути без прибутку. Більшість теплопостачальних компаній є власністю споживачів теплової енергії або власністю місцевих органів влади. Прибуток такі компанії заробляють лише продажем надлишку електричної енергії.

У Фінляндії теплоелектроцентралі входять до енергетичних компаній, які приймають участь як у ринку електричної енергії так і на ринку теплової енергії. У порівнянні з окремим виробництвом електричної та теплової енергії компанії мають значні вигоди у пропозиції обох енергій. Метод, що застосовується ТЕЦ для розподілу витрат повинен бути наданий в річному звіті компанії. Тобто передбачається, що компанія самостійно обирає метод розподілу витрат.

У Франції ситуація на ринку постачання тепла теж стала складною в світлі появи конкуруючих джерел опалення з природного газу і електричним опаленням. Для того, щоб створити кращі умови для ТЕЦ, французькі компанії знизили тарифи на тепло і підвищили на електроенергію, що продається в загальну енергетичну мережу, а також розробили комплекс додаткових послуг, які надали їм значну перевагу перед іншими постачальниками тепла.

В Німеччині прийнятий закон про когенерацію визначає фіксовану доплату за електроенергію, вироблену з ТЕЦ, що подається в суспільну мережу. Це доплата додається до ринкової ціни на електроенергію. Ці надбавки знижуються щорічно. В Німеччині також немає загальних правил щодо розподілу витрат на ТЕЦ. Ці правила можуть змінюватися.

В Італії ринок тепла регулюється не так, як регулюється ринок електроенергії. Тим не менше, кілька сприятливих заходів щодо розвитку ринку тепла існують. Це такі як податкові пільги, пов'язані з теплом, що постачається в системи теплопостачання для будівель, розташованих в найсуворіших кліматичних умовах. Там також знижену ставку ПДВ для вартості за підключення до центральної системи теплопостачання.

В Великобританії після лібералізації ринку електроенергії ТЕЦ набули недискримінаційного доступу до мережі і в даний час вони отримують ринкові ціни на свої продажі. В більшості випадків вони можуть визначати свій власний графік роботи. Якщо ТЕЦ постачає більш ніж декільком клієнтам, структура тарифів може розроблятися в індивідуальному порядку. Тарифи на опалення повинні бути конкурентноздатні з оплатою за індивідуальне опалення газом, електроенергією та іншими альтернативними джерелами. Британія має власну програму забезпечення тепловою енергією, яка включає в себе оцінку якості підприємств на основі індексів якості (QI) та показників енергоефективності. З метою оцінки стану ТЕЦ або надання їй

фінансової допомоги, теплоелектроцентралі проходять сертифікацію, де за показниками їх діяльності, визначають стан такої компанії. Основними показниками є технічні показники її роботи, сформовані за результатами минулих років або проектними її даними, сформованими в два основних показника: енергоефективність та індекс якості, що враховують порівняння можливості використання різних видів палива та використання інших джерел тепlopостачання. Ці індекси рахують та замовляють для інвесторів для того, що впевнити їх, що інвестиції справедливі. Методологія розподілу витрат у британських ТЕЦ побудована на порівнянні аналогічних альтернативних поставок з інших джерел.

Деякі з методів підтримки розвитку теплоелектроцентралей, які використовують країни-члени ЄС застосовується і у нас. Це:

- державна підтримка розвитку теплоелектроцентралей, у тому числі фінансова через кошти державного та місцевого бюджетів та створення спеціальних фондів таких як Державний фонд енергозбереження;
- створення системи державних стандартів, у тому числі таких, що відповідають європейським нормативам;
- зобов'язання купівлі електричної енергії від ТЕЦ незалежно від її ціни;
- зменшення ціни на природний газ;
- встановлення надбавок до ціни на електричну енергію, яка продається в енергоринок ТЕЦ для реалізації екологічних проектів на період їх реалізації;
- пільги в оподаткуванні та для кредитування заходів з енергозбереження;
- збереження рівня тарифів на 3 роки після впровадження заходів з енергозбереження.

Однак в Україні спроба перекласти витрати на електричну енергію з метою стримування росту тарифів на теплову енергію зустріла неабиякий подив Енергоринку. У 2003 році Галузевим резервно-інвестиційним фондом Міністерства палива та енергетики була розроблена нова Методика розподілу витрат між різними видами діяльності для енергопідприємств, яка передбачає розподіл всіх витрат, у тому числі і паливних економічно доцільним методом. Тоді ж були здійснені розрахунки по всій Україні, які вказували, що з метою захисту населення від зростання тарифів на теплову енергію, можна використати ТЕЦ. Вони здатні знижуючи теплові тарифи на 40%, вплинути на вартість електричної енергії на Енергоринку не більше від звичайного коливання цін.

Цікавими дослідженнями у питанні надання допомоги теплоелектроцентралям є також дослідження щодо застосування різних методів для встановлення тарифів окремим категоріям споживачів. В Фінляндії застосовуються багатоставкові тарифи. Фіни враховують втрати теплової енергії кожного споживача окремо. Такий метод формування тарифів на теплову енергію швидко надає відповідь де централізоване тепlopостачання є доцільним, де його можна спасти реконструкцією існуючої теплової мережі, а де доцільніше застосувати інші схеми теплозабезпечення. За цією методикою були проведені розрахунки і щодо споживачів компанії АК «Київенерго», яка

здійснює теплопостачання двома теплоелектроцентралями. Вони виявили той факт, що перевід деяких споживачів на індивідуальне теплопостачання дає вигоди як для споживачів, так і для теплопостачальника, який сьогодні вартість високих теплових втрат одних споживачів перекладає на тарифи для інших груп споживачів.

Ще однією пропозицією для збільшення прибутковості ТЕЦ та систем централізованого теплопостачання є встановлення тарифів на теплову енергію з використанням американських методів маркетингового дослідження споживачів. Так, застосовуючи методи, описані в книгах Філіпа Котлера щодо енергетичних компаній було виявлено, що застосовуючи його методи маркетингових досліджень, можна виявити групи споживачів, для яких встановлення високоприбуткових тарифів на теплову енергію зовсім не впливає на їх діяльність, в деяких випадках такий підхід навіть необхідний з метою стимулювання більш раціонального використання енергоресурсів, але бувають випадки, коли тарифи на теплову енергію необхідно встановлювати з мінімальним прибутком з метою збереження споживача, втрата якого може значно позначитись на економіці енергопідприємства. Рік від року ситуація може змінюватись і тому проведення таких досліджень споживачів на предмет величини втрат при транспортуванні, структури його собівартості та долі витрат на теплову енергію в його ціні надасть додаткові орієнтири в питаннях формування тарифів на теплову енергію для власних споживачів, у тому числі і населення.

Ще одним цікавим питанням підтримки розвитку енергоефективних теплоелектроцентралей є впровадження контрактів нового типу. Відповідно до прийнятих документів ЄС фінансування заходів з енергозбереження, у тому числі теплоелектроцентралей може здійснюватись за рахунок отриманих коштів від впровадження заходів з енергозбереження. Такі контракти можна укладати і в Україні, дещо змінивши правову норму Закону України «Про теплопостачання» з «3 років збереження тарифів на теплову енергію» на «збереження допроектних рівнів енергетичних нормативів на термін погашення вкладених інвестором коштів».

Нові контракти з підвищення економічної ефективності використання енергії, що укладаються у відповідності до директив ЄС, розраховані на повернення інвестицій за рахунок покращення показників енергоефективності. Одним з нових підходів щодо оцінки енергоефективності діяльності окремих теплоелектроцентралей є порівняння їх показників з показниками їх нових конкурентів – індивідуальним опаленням газом, електричною енергією, сонячною енергією та іншими джерелами теплової енергії. З цією метою необхідним є створення нової системи показників загальної ефективності, так як це робиться в Великобританії.

Під економічною ефективністю використання енергії та паливно-енергетичних витрат розуміється здатність системи енергопостачання у процесі функціонування створювати економічний ефект та фактичну ефективність. Здійснення оцінки економічної ефективності використання інвестицій потребує

розрахунку коефіцієнту енергоефективності інвестицій, який обчислюється за формулою:

$$K_i = \frac{R}{C} \quad (1)$$

де R – результат або ефект від здійснення енергозберігаючих заходів, грн.;

C – витрати капіталу або обсяг інвестицій для реалізації енергоефективного проекту, грн.

Розраховуючи цей показник, підприємство ставить перед собою чотири оптимізаційні завдання: досягти оптимального співвідношення між витратами та результатами вкладання коштів, мінімізувати витрати на інвестиції при заданих результатах, максимізувати результати при заданих витратах на інвестиції, визначити період повернення інвестицій.

Система показників енергоефективності складається із: інтегрованого показника- загальна енергоефективність, показників енергоефективності виробництва окремих видів продукції (послуг), а також показників, що характеризують енергоефективність окремих технологій, видів обладнання, матеріалів. Показники енергоефективності можуть бути загальні, за видами продукції, і щодо окремого виду обладнання. До загальних показників енергоефективності роботи ТЕЦ належать питомі витрати паливно-енергетичних ресурсів (далі – ПЕР) на одиницю продукції (робіт, послуг), коефіцієнт корисного використання енергії, енергоозброєність тощо. Показниками енергоефективності окремого обладнання та агрегату можна вважати к.к.д. окремого котла, турбіни, генератора, кожного насоса тощо. Основними простими економічними показниками енергоефективності роботи ТЕЦ в цілому є питомі витрати палива, втрати електричної енергії та теплової енергії на власні потреби електростанції, втрати в мережах при транспортуванні та передачі енергії до споживачів. Об'єднуючим показником енергоефективності, що враховує всі ці показники є коефіцієнт корисного використання енергії, який визначається в двох видах: в енерговиробництві та з урахуванням втрат при транспортуванні енергії споживачам. Коефіцієнт корисного використання енергії у енерговиробництві (Кев) визначається відношенням всієї відпущеної з шин (Еш) та колекторів(Qк) енергії, визначеної в ГДж до енергетичної цінності умовного палива(Вп, ГДж):

$$K_{ев} = \frac{E_{ш} + Q_k}{V_p} \quad (2)$$

Коефіцієнт корисного використання енергії, поданої споживачеві (Кес) визначається відношенням корисно відпущеної електричної(Ес) та теплової енергії(Qс) споживачам, визначеної в ГДж до енергетичної цінності умовного палива, використаного для здійснення такої поставки.

$$K_{ес} = \frac{E_c + Q_c}{V_p}, \text{ де} \quad (3)$$

Цей показник охоплює всі моменти енергетичної ефективності процесу енергопостачання від палива до споживача. На підставі таких показників можна здійснити правильний висновок щодо ефективності виробництва енергії та щодо ефективності діяльності системи централізованого постачання а також конкурентоздатність її з альтернативними джерелами поставки. Можна визначати окремо коефіцієнт корисного використання електричної та теплової енергії, враховуючи розподіл паливної складової, чим можна користуватись для вибору методики розподілу паливних витрат для кожного окремого випадку. Такими показниками користуються в розвинених країнах.

Зворотний показник i , можливо, більш зрозумілий для пострадянських країн, які вимірювали умовне паливо в кг, електроенергію в Мвтг, а теплову енергію - в Гкал, -питомі витрати умовного палива для виробництва відпущеної споживачеві енергії (ve).

$$ve = \frac{Vп}{Eш+Qк} \quad (4)$$

Для загального показника питомих витрат палива на відручену споживачеві енергію(кг/Мвтг) прийдеться перевести енергію в спільний показник Мвтг, а окремо для електроенергії та теплової енергії можна визначити в г/кВтг відпущеної з шин електростанції або кінцевому споживачу електроенергії та кг/Гкал відпущеної з колекторів або кінцевому споживачу теплової енергії.

Враховуючи, що паливна складова є визначальною у тарифі на енергію, експрес-порівняння коефіцієнтів корисного використання теплової енергії двох джерел теплозабезпечення надасть відповідь чи варто вкладати інвестиції для збереження теплоелектроцентралі, чи вкладені інвестиції не дадуть ефект, тому що споживач обере іншу схему тепlopостачання.

Ще одним методом стимулювання залучення інвестицій до розвитку ефективних систем тепlopостачання є додаткові випуски цінних паперів для реалізації програм їх розвитку. Додатковий випуск цінних паперів для реалізації програм розвитку ТЕЦ та підприємств теплоенергетики є новим напрямом інвестування капіталу в підприємства.

Станом на липень 2008 року в Україні оперувала приблизно 31 тисяча акціонерних товариств. Більшість із них (десь 21 тисяча) функціонували як приватні акціонерні товариства. Обіг акцій таких акціонерних товариств є складним, оскільки такі акції не можуть продаватися на фондових біржах, і акціонери, як правило, перш ніж продавати свої акції аутсайдерам, змушені пропонувати їх іншим акціонерам. Приблизно 10тисяч акціонерних товариств функціонували як публічні акціонерні товариства, чиї акції можуть продаватися безперешкодно. Акції приблизно 1 тисячі публічних акціонерних товариств допускалися в обіг на фондових біржах і торгових платформах. Головними інвесторами фондового ринку України є українські юридичні особи, до кола яких належать банки, страхові компанії, пенсійні фонди та інвестиційні фонди. [4].

Створення сприятливих умов для додаткового випуску цінних паперів з метою реалізації проектів енергозбереження надасть можливість зберегти рівні тарифів на теплову енергію, так як інвестори отримують частину власності. В такому випадку немає необхідності в додатковому навантаженні на тарифи з метою повернення інвестицій.

Підсумовуючи вищевикладене, можна здійснити висновки, що з метою реалізації європейських підходів в питаннях розвитку ефективнодіючих ТЕЦ Україні доцільно до діючих заходів підтримки розвитку енергозбереження додати і такі:

1. Розроблення нової системи оцінки енергоефективності діючих енергооб'єктів для використання при наданні державної підтримки, пільг у оподаткуванні, кредитуванні та для оцінки ефективності інвестицій.

2. Зміну деяких законодавчих норм для широкого впровадження контрактів нового типу, побудованих на фінансуванні заходів енергоефективності за рахунок коштів, отриманих від впровадження таких проектів.

3. Надати можливість теплоелектроцентралям обирати методи розподілу витрат між різними видами діяльності самостійно в залежності від ситуації на ринку.

4. Дозволити теплопостачальним організаціям встановлювати тарифи індивідуально та за групами споживачів відповідно до проведених маркетингових досліджень, поступово здійснюючи перехід на стимулюючі методи формування тарифів на теплову енергію.

5. Законодавчо стимулювати теплопостачальні організації до залучення інвестицій для здійснення заходів покращення енергоефективності їх діяльності шляхом додаткового випуску цінних паперів.

Література

1. Зелена книга «Європейська стратегія сталої, конкурентоздатної та безпечної енергетики» (Брюссель, 8.3.2006. COM(2006) 105).

2. Директива 2004/8/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 11 лютого 2004 р. «Про сприяння спільному виробництву тепла й електроенергії (когенерації) на основі корисного теплового навантаження на внутрішньому енергетичному ринку»

3. Директива 2006/32/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 5 квітня 2006 року «Про ефективність кінцевого використання енергії та енергетичні послуги».

4. «Проблеми та перспективи Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС на терені розвитку в Україні ринків цінних паперів і небанківського фінансового сектора». Документ МБРР, USAID Київ, вересень 2008 року.

5. Технічний документ Світового банку «Регулювання тепла та енергії» Департамент інфраструктури та енергетики в Європі та Центральній Азії, Світовий банк, Вашингтон, округ Колумбія, 2004 рік

6. Закон України «Про комбіноване виробництво теплової та електричної енергії (когенерацію) та використання скидного енергопотенціалу» *Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2005, N 20, ст.278 зі змінами та доповненнями.*

7. Закон України «Про теплопостачання» *Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2005, N 28, ст.373 зв змінами та доповненнями.*

8. Закон України «Про енергозбереження» Постанова ВР N 75/94-ВР від 01.07.94, ВВР, 1994, N 30, ст.284 зі змінами та доповненнями.

6.8. СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Визначення й реалізація стратегій відноситься до розряду складних та трудомістких завдань, що вимагають не лише зміни сформованих стереотипів господарювання, але й нових методологічних підходів до прийняття рішень щодо визначення перспективних напрямів розвитку підприємства. Рішення із перспективного розвитку підприємства ґрунтується на концепції його сталого розвитку, у якій міститься конкретне уявлення про те, яким має бути підприємство у майбутньому, в якому оточенні йому належить функціонувати, які мати конкурентні переваги, яку частку займати на ринку та які зміни мають бути реалізовані на підприємстві. Виходячи із прийнятої концепції, визначається потенціал підприємства та головні підходи до формування єдиної стратегії соціально-економічної стійкості підприємства.

Звернемо увагу на те, що стратегія – це такий вид діяльності підприємства, головна мета якого полягає у створенні умов для довгострокового виживання підприємства на ринку. У сучасних умовах росту нестійкості й невизначеності ринків, наростаючих темпів технологічних змін, швидкозмінних споживчих переваг, особливого значення набуває оцінка здатності підприємства відповідним чином реагувати й прогнозувати зміни для забезпечення умов не лише для виживання, а й забезпечення соціально-економічної стійкості діяльності. У даному плані зростає роль ефективного управління стратегічним розвитком підприємства. Чим вищий рівень змін, тим більш високі вимоги висуваються до точності, своєчасності прийняття та реалізації стратегічних рішень, тобто визначення стратегічних підходів до формування стратегії соціально-економічної стійкості підприємства.

Необхідно відзначити, що стратегія – потенційні кошти, за допомогою яких підприємство здатне адекватно реагувати на умови, що змінюються, зберегти й підвищити свою конкурентоздатність[1].

Ефективною є та стратегія, що залежно від умов зовнішнього й внутрішнього середовища постійно переглядається й адаптується до нових реальностей, у ході впровадження й реалізації піддається переоцінці з метою з'ясування необхідності її пристосування до змін у конкурентному середовищі. Як показують дослідження вітчизняних і закордонних економістів, існують різні типи стратегій, хоча загалом усі види стратегій, на нашу думку, можуть сформулювати комплексну стратегію соціально-економічної стійкості підприємства, оскільки вона повинна включати усі потенційні можливості для забезпечення стійкого розвитку.

Різноманітність стратегій, що використовуються в стратегічному управлінні досить велика, тому їх необхідно систематизувати і класифікувати, на нашу думку, дані стратегії можна класифікувати за наступними ознаками:

- рівень стратегії;
- досягнення підприємством конкурентних переваг;

- стадії життєвого циклу продукції;
- позиція підприємства в конкурентній боротьбі.

У рамках корпоративної стратегії приймаються рішення щодо довгострокового та короткострокового розвитку підприємства, що діють у декількох сферах бізнесу, за їх фінансуванням та управлінням, перепрофілюванням й диверсифікованістю. Крім того, встановлюються інвестиційні пріоритети серед підприємств, що володіють найбільш привабливими можливостями, визначаються шляхи одержання синергетичного ефекту серед пов'язаних бізнесом підприємств. Варто зазначити, що стратегія бізнесу – сукупність дій та підходів, спрямованих на забезпечення ефективної діяльності в одній конкретній сфері бізнесу з метою підвищення його конкурентної переваги.

Цікавим напрямом, що може бути корисний при формуванні комплексної стратегії соціально-економічної стійкості підприємства є функціональна стратегія – це стратегія, розроблювальна на рівні функціональних підрозділів, що займаються маркетингом, фінансуванням, виробництвом, управління персоналом.

На рівні оперативної стратегії приймаються рішення за поточною діяльністю виробничих підрозділів для виконання стратегічно важливих оперативних завдань [2].

Наступною ознакою чи стратегічним підходом до вибору комплексної стратегії соціально-економічної стійкості є стратегії досягнення підприємством конкурентних переваг. До даних стратегій варто віднести наступні:

- лідерство за витратами;
- диференціація продукції;
- фокусування.

Перша стратегія заснована на продуктивності й припускає твердий контроль над постійними витратами, вкладення інвестицій у підвищення продуктивності праці. Глобальна мета такої стратегії – конкурентна перевага у витратах. Перевага у витратах забезпечує ефективну діяльність підприємства на ринку:

- підприємство займає більш вигідну позицію в порівнянні із прямими конкурентами, тому що у випадку зниження ціни буде отримуватись прибуток навіть тоді, коли конкуренти будуть працювати за “собівартістю”;
- покупці можуть домогтися зниження ціни тільки до рівня найбільш ефективного конкурента;
- збільшення цін на закупівельні матеріали у меншій ступені відображаються на результатах діяльності підприємства порівняно з конкурентами;
- низькі витрати є бар'єром входу на ринок;
- підприємство із низькою собівартістю продукції займає більше вигідне положення стосовно конкурентів у галузі.

Таким чином, лідерство за витратами захищає підприємство від усіх п'яти конкурентних факторів тому, що негативні наслідки конкурентної боротьби в першу чергу позначаються на найменш продуктивних фірмах.

За другої стратегії – диференціації – ставиться мета додати продукції відмінні якісні та істотні властивості для покупця, що сприймаються ним, як щось унікальне. По суті, підприємство намагається штучно створити ситуацію монополістичної конкуренції, у якій воно завдяки своїм відмінним елементам буде мати деяку ринкову нішу.

Диференціація, як і лідерство за витратами, дозволяє:

- виокремити підприємство від боротьби у галузі відносно прямих конкурентів, тому що його бренд користується лояльністю клієнтів, а значить споживачі менш чутливі до зміни ціни:

- покращити стабільність функціонування підприємства до зміни цін постачальників через підвищену прибутковість [3].

Стратегії диференціації, як правило, вимагають більших витрат на операційний маркетинг, особливо на рекламу, що інформує ринок про різну якість продукції.

Наступна стратегія – фокусування – її ціль полягає в концентрації на потребах певного сегмента, групи покупців. Підприємство не претендує на охоплення ринку в цілому. Перед ним визначена інша мета: забезпечити продукцією обмежене коло споживачів у порівнянні з конкурентами, що розпоршують зусилля на усьому ринку. Така стратегія може опиратися на диференціацію, лідерство за витратами, або на те й інше, але лише у відношенні визначеної цільової групи споживачів. Стратегія фокусування завжди спричиняє деякі обмеження максимально досяжного розміру частки ринку. Підприємство може зайняти більшу частку в цільовому сегменті, але досить незначну стосовно ринку в цілому[4].

Ще одним стратегічним підходом до формування комплексної стратегії соціально-економічної стійкості є стратегії, що базуються на життєвому циклі розвитку організації або продукції. Ціль більшості даних стратегій спрямована на ріст. Це може бути збільшення обсягу реалізації продукції, частки ринку, прибутку, розміру підприємства.

Ріст – це фактор, що впливає на життєздатність підприємства стимулюючи ініціативу та формуючи головні напрями його діяльності. Ріст частки необхідний підприємству щоб вистояти в конкурентній боротьбі. Види росту, або розвитку підприємства можна розділити на:

- інтенсивний ріст;
- інтегративний ріст;
- диверсифікаційний ріст.

Стратегію інтенсивного зростання застосовують у тих випадках, коли підприємство ще не до кінця використало можливості своєї продукції на ринку. У такій ситуації можуть застосовуватися різні варіанти: проникнення на ринок, розвиток продукції й розвиток ринків.

Стратегія проникнення на ринок, так само відома як стратегія органічного росту, полягає в наступному: підприємство намагається збільшити або зберегти обсяг реалізації продукції на існуючих ринках. Перед ним відкривається кілька можливостей. Останні три стратегії мають оборонний характер, тому що спрямовані на збереження досягнутого рівня проникнення на ринок.

Під стратегією розвитку ринків розуміється вживання підприємством зусиль щодо збільшення обсягів реалізації продукції на нових або майбутніх ринках. Існують чотири підходи до досягнення даної мети:

- освоєння невиражених потреб споживача: пропозиція рішення проблем, яких споживачі поки не усвідомлюють або не виражають;
- освоєння нових сегментів ринку: вихід на нові групи споживачів на тому ж географічному ринку;
- освоєння нових каналів збуту: реалізація продукції за допомогою іншого каналу;
- географічне проникнення у інші райони країни.

Наступними видами стратегій, що будуть використовуватись у формуванні комплексної стратегії соціально-економічної стійкості підприємства – стратегія розвитку продукції, що відображається у збільшенні обсягу реалізації. Для цього розробляється поліпшена або зовсім нова продукція для наявних ринків. Існує кілька альтернативних шляхів, сюди слід віднести інноваційні стратегії та стратегії покращення якості продукції.

Зазначимо, що існують також стратегії розвитку на основі удосконалення продукції, вони базуються головним чином на дослідженнях та розробках, як правило, вони обходяться підприємствам дорожче й пов'язані із більшим ризиком, ніж стратегії розвитку ринків.

Ще одним з видів стратегій росту є стратегія інтегративного росту, що може застосовуватися у тих випадках, коли підприємство здатне отримати прибуток від управління різними видами діяльності. Для цієї стратегії характерно безперебійне забезпечення сировиною й матеріалами, а також постійний ринок реалізації готової продукції.

Цікавою для формування комплексної стратегії соціально-економічної стійкості підприємства є стратегія диверсифікації, що поза усякими сумнівами є найбільш ризикованими та складною з усіх. Науковці стверджують, що при відсутності такої єдності диверсифікація неминуче завершується невдачею та одних лише фінансових зв'язків недостатньо [1-4].

У нашому дослідженні варто звернути увагу на стратегію цілеспрямованого скорочення, що використовується тоді, коли підприємство має потребу в перегрупованні напрямів дій після тривалого росту, у зв'язку з необхідністю підвищення ефективності при значному зниженні попиту на ринку. До даних стратегій відносяться:

- стратегія ліквідації;
- стратегія розвороту;
- стратегія відділення;
- стратегія відновлення й реструктуризації.

Про дані стратегії варто зазначити наступне:

Стратегія ліквідації – це стратегія банкрутства, за якої відбувається розпродаж активів підприємства. Таким чином, під ліквідацією розуміється продаж підприємства за ціну, рівну залишкової вартості його активів, тобто припинення його існування.

Стратегія розвороту в умовах неефективної роботи означає відмову від виробництва нерентабельної продукції й пошук ефективних шляхів використання ресурсів.

Стратегія відділення пов'язана зі зменшенням обсягу виробництва продукції підприємства. Дана стратегія припускає продаж частини активів підприємства й скорочення діяльності, коли необхідно генерувати наявні кошти для підтримки стратегічного відновлення ключових видів діяльності.

Стратегія відновлення, реструктуризації застосовується в умовах погіршення економічних показників на окремих напрямках. Стратегія реструктуризації містить у собі радикальний перегляд складу й процентних співвідношень напрямів діяльності підприємства.

До стратегічних підходів, що варто застосувати у формуванні комплексної стратегії соціально-економічної стійкості підприємства належать оборонні та наступальні стратегії. В основі зазначених вище стратегій лежить оцінка значимості конкурентної переваги підприємства у порівнянні з найнебезпечнішими конкурентами та визначення конкурентної позиції за допомогою аналізу конкурентоздатності бізнесу.

Наступальні стратегії поділяються на чотири типи стратегій:

- стратегія лідера ринку;
- стратегія “виклику”;
- стратегія “наступні за лідером”;
- стратегія “члена ринкової ніші”.

Стратегія лідера ринку застосовується підприємствами, ринкова частка яких значно більше частки інших підприємств галузі. Діючи таким чином, лідер сприяє розширенню ринку в цілому, що в остаточному підсумку вигідно всім працюючої на ньому фірмам.

Стратегія “виклику” застосовується в тому випадку, якщо підприємство не є лідером ринку, у нього є два варіанти: стати претендентом на лідерство, або стати послідовником та копіювати прийняті лідером рішення, стратегії претендентів на лідерство – це агресивні стратегії, метою яких є повалення підприємства, що лідирує на ринку. Класична стратегія фірми-претендента складається, в основному, із цінової атаки на лідера: та ж сама продукція пропонується за набагато меншою ціною. Дана стратегія стає ще ефективнішою у випадку, якщо лідер займає більшу частку ринку, якщо він прийме “виклик” та теж знизить ціну, йому доведеться зазнавати більших збитків, у той час як претендент, особливо якщо це невелика фірма, втратить на невеликому обсязі реалізації.

Перш ніж застосовувати наступальні дії, важливо правильно оцінити здатність домінуючої фірми до відповідної реакції. Ми пропонуємо враховувати наступні три критерії:

- уразливість: які стратегічні, макроекономічні або галузеві дії можуть заподіяти конкурентові найбільший збиток;
- провокування: кроки або дії спровокують відповідну реакцію конкурентів навіть у тому випадку, якщо ця реакція зажадає від них більших витрат та негативно позначиться на прибутковості;
- ефективність відповідної реакції: якщо на кроки або дії конкурент не зможе відреагувати швидко або ефективно, беручи до уваги його мету, стратегію, наявні можливості.

В ідеалі підприємство повинне застосувати стратегію, на яку конкурент не зможе відповісти через сформованої в нього ситуації або існування інших пріоритетних цілей.

Стратегія “наступні за лідером” характерна для підприємств із помірною часткою ринку, що дотримуються політики “мирного співіснування”, тобто застосовують ті ж підходи, що й лідер та їхні рішення узгоджуються з рішеннями інших учасників ринку. Той факт, що підприємство є послідовником лідера, зовсім не означає, що в нього не повинно бути конкурентної стратегії, навіть навпаки. Наявність невеликої частки ринку тільки підкреслює значимість чітко певних стратегічних цілей, сформульованих у повній відповідності з розміром та стратегічними амбіціями фірми.

Стратегії “члена ринкової ніші” застосовуються в тому випадку, якщо підприємство зацікавлене в одному, максимум у декількох ринкових сегментах, але ніяк не на всьому ринку.

Слід зазначити, що на сьогоднішній день існує мало стратегій соціального розвитку підприємства, на нашу думку, такими стратегіями можуть бути:

- стратегія соціальної відповідальності та іміджу підприємства;
- стратегія розвитку території підприємства;
- стратегія соціального розвитку колективу.

Взаємозв'язок даних стратегій з усіма іншими стратегіями повинен стимулювати підприємство підтримувати та дотримуватись соціальних показників розвитку з урахуванням внутрішніх (всередині підприємства) та зовнішніх (території-підприємства та соціального розвитку в цілому) факторів.

Тому, при розробці комплексної стратегії соціально-економічної стійкості підприємства варто використовувати усі вище перераховані стратегічні підходи та вище розглянуті моделі аналізу стратегічного портфеля. Вибір підприємством тієї або іншої стратегії та її використання у формуванні комплексної стратегії соціально-економічної стійкості підприємства залежатиме від витрат ресурсів, застосування ноу-хау й ризиків. При оцінці можливостей росту конкурентних позицій підприємства можуть ставити різні цілі: розвиток на базовому ринку (інтенсивне зростання), у рамках ланцюжка цінностей (інтегративний ріст) або за межами основного виду діяльності

(диверсифікаційний ріст), а у сукупності усі вище перераховані види стратегій повинні формувати єдину комплексну стратегію соціально-економічної стійкості підприємства, оскільки кожний із цих шляхів розвитку передбачає різні варіанти стратегії.

Література

1. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту : підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К.: Академвидав, 2003. – 416 с.
2. Кривов'язюк І. В. Підприємство в умовах ринку : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Кривов'язюк І.В. – К.: Кондор, 2009. – 840 с.
3. Корецький М. Х. Стратегічне управління : навч. посіб. / М. Х. Корецький, А. О. Дехтяр, О. І. Дацій. – К.: Центр учб. л-ри, 2007. – 240 с.
4. Хміль Ф. І. Основи менеджменту : підручник / Ф. І. Хміль. – К.: Академвидав, 2003. – 608 с.

6.9. СТРАТЕГІЯ ОЩАДЛИВОСТІ ЯК МАГІСТРАЛЬНИЙ НАПРЯМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасні економічна та управлінська теорія і практика характеризуються яскравим розмаїттям концепцій та бізнес-моделей. Серед визначних теоретичних надбань останніх років можна виділити концепцію масового кастомізованого виробництва (або ж концепцію масового виробництва за індивідуалізованими замовленнями), яка акцентує увагу на необхідності для сучасних підприємств бути здатними виробляти у великих обсягах і поставляти своїм клієнтам продукти й послуги, кожна одиниця яких точно відповідає індивідуальним запитам кожного окремого споживача. Все більший інтерес викликають у дослідників мережеві віртуалізовані підприємства (їх називають також віртуальними організаціями чи віртуальними корпораціями), характерними ознаками яких є географічна розосередженість учасників мережі (аж до дислокації у різних країнах різних континентів) і координація їх взаємодій через телекомунікаційні засоби завдяки створенню спільного інформаційного простору. Протягом останніх років виникло й багато інших, украй різнопланових і не менш значущих організаційно-управлінських підходів, зокрема концепція управління знаннями І. Нонаки, теорія обмежень Е. Голдрата, збалансована система показників Р. Каплана та Д. Нортон та ін.

Почесне місце у цьому континуумі теорій організації та управління сучасним бізнесом посідає концепція ощадливого виробництва, завдяки формуванню якої та узагальненню практичного досвіду створення на її засадах численних ощадливих підприємств словосполучення «стратегія ощадливості» увійшло у повсякденну мову менеджерів провідних компаній промислово розвинених країн світу.

Стратегія ощадливості спрямовує діяльність підприємства на створення більшої цінності меншими зусиллями [1, с. 13]; поштовхом та акселератором її імплементації слугують кризи – як загальноекономічні, так і

внутрішньоорганізаційні. За твердженням фундаторів концепції Дж. П. Вумека та Д. Т. Джонса обов'язковою умовою, без дотримання якої розпочати перехід до роботи за принципами ощадливості підприємство не в змозі, є його перебування у кризовому стані [2, с. 316-317].

У сучасних теоріях криз та концепціях антикризового управління заведено вирізняти не лише негативні наслідки прояву кризових явищ в економіці, але й їх позитивні ефекти. Одним з останніх є стимулювання ініціатив підприємства щодо швидкого широкомасштабного впровадження технологічних та організаційно-управлінських інновацій, спрямованих на не лише тимчасове покращення фінансово-економічного стану кризового підприємства, але й на утворення фундаменту його подальшого й активного розвитку та вдосконалення. Так, нафтова криза 70-х рр. ХХ ст. стала першопричиною переходу провідних промислових компаній до запровадження ресурсозберігаючих технологій та пошуку альтернативних джерел енергоресурсів. Ця ж світова економічна криза виступила і поштовхом до докладного вивчення західними науковцям та практиками бізнесу організації виробничої діяльності японської автомобілебудівної компанії «Тойота» («*Toyota Motor Company*»), оскільки остання на подив усім і протягом кризи і в посткризовий період продовжувала отримувати стійкі прибутки, тоді як переважаюча більшість американських та європейських автовиробників весь цей час перебувала у вельми скрутному становищі. Західні конкуренти намагалися з'ясувати, яким же чином ця компанія забезпечує у вкрай несприятливих економічних умовах рентабельну роботу, зберігаючи високий рівень якості продукції та продуктивності праці і демонструючи невинне зростання обсягів виробництва. Тому протягом періоду з кінця 70-х по кінець 80-х рр. ХХ століття за ініціативи Массачусетського технологічного інституту (США) проводилися широкомасштабні міжнародні дослідження, у фокусі уваги котрих перебували провідні автомобілебудівні підприємства Японії, США та Європи [3, с. 219-220]. Одним із найвизначальніших результатів цих досліджень стало розроблення так званої *Lean*²⁴-концепції або ж *концепції ощадливості*, яка узагальнює інструменти та методи створення виробництв, спроможних функціонувати ефективно за умов використання обмежених ресурсів.

Ідеологія ощадливого виробництва вибудовується спираючись на базові категорії «Цінність», «Потік створення цінності» та «Втрати». Під цінністю

²⁴ Сенс англійського слова *Lean*, так само, як і та похідного від нього словосполучення *Lean Production*, українською мовою можуть бути передані вкрай нарізно. Але найдоречнішим інтерпретуванням змістового навантаження останнього є «Ощадливе виробництво». При цьому варто зважувати на те, що у численних публікаціях у російськомовній навчальній та науковій літературі з проблематики організації та управління виробництвом з метою найповнішого передавання змісту цієї категорії застосовувалися різні (і, на думку багатьох науковців, вельми невдалі) терміни на кшталт: «*поджарое производство*», «*рачительное производство*», «*скудное производство*», «*стройное производство*», «*тонкое производство*», «*уплотненное производство*», «*щадящее производство*», «*экономное производство*» та ін. Чи так, чи інакше всі вони намагалися передати ідею обмеженості виробничих ресурсів, раціональне та ефективне використання яких є запорукою успішного функціонування підприємства [4, с. 134].

(*value*²⁵ – англ.) тут розуміється «притаманна продукту корисність для клієнта, яка знаходить своє відображення в ціні продажу та у ринковому попиті» [5, с. 107]. Цінність продукту створюється виробником у результаті виконання низок дій, деякі з яких дійсно (на думку клієнта) створюють цінність, деякі з яких дійсно (на думку виробника) є необхідними через специфіку технології та організації виробництва. Натомість потік створення цінності охоплює і ці, і всі інші без виключення дії, «в результаті яких продукт проходить усі стадії та процеси – від розроблення його концепції до запуску у виробництво і від прийняття замовлення на продукт до його доставки клієнтові» [5, с. 78]. Це означає, що реальний потік створення цінності включає в себе:

- дії, що споживають ресурси для створення цінності;
- дії, що споживають ресурси для забезпечення нормального функціонування підприємства;
- дії, що споживають ресурси, але не додають продукту жодної цінності й при цьому не є потрібними для роботи підприємства.

Остання група дій концепцією ощадливого виробництва інтерпретується як втрати. Практики-виробничники, як правило, уникають використання цього поняття, віддаючи перевагу терміну «витрати», хоча це далеко не одне й те саме: від зведення нанівець втрат виграють усі, зацікавлені в ефективній роботі підприємства, тоді як витрати є тим, без чого жоден ринковий суб'єкт функціонувати не в змозі. Прискіпливий аналіз витрат показує, що поміж них можна виділити [6]:

- 1) об'єктивно необхідні, тобто такі, без яких існування підприємства є неможливим;
- 2) такі, від яких на певний час можна відмовитися (саме за рахунок їх зменшення намагаються економити в кризові періоди);
- 3) такі, яких слід позбутися, оскільки це – реальні втрати.

Виробничі втрати є вкрай різноплановими, але найчастіше до них відносять (сформульовано на основі [5, с. 91-92; 7, с. 35-43; 8, с. 54]):

- втрати через виготовлення дефектної продукції – виникають через затрати часу та витрачання ресурсів на виявлення браку та на перероблення дефектних виробів; до цієї ж категорії потрапляють і втрати від невикористаного браку;
- втрати через виробництво незапитаної ринком продукції – є наслідком прорахунків при розробленні прогнозів ринкової кон'юнктури, завдяки яким виготовлена якісна, але нікому не потрібна продукція назавжди осідає на складах, збільшуючи збитки підприємства;
- втрати через надлишкові запаси сировини та матеріалів – утворюються внаслідок зберігання більшого обсягу запасів ресурсів, ніж це є об'єктивно необхідним для забезпечення стабільної роботи виробництва;

²⁵ Найпоширенішим перекладом багатозначного англійського слова *Value* є «вартість». Але у даному контексті йдеться не про вартість товару чи послуги, а про те, наскільки вони є цінними для споживача у сенсі задоволення його потреб і вимог.

- втрати через очікування – знаходять своє відображення в простоях операторів унаслідок несвоєчасного надходження необхідних деталей, поломок обладнання тощо;

- втрати через зайві переміщення – це можуть бути, наприклад: транспортування деталей та незавершеного виробництва у протилежний кінець заводу на склад цеху, де здійснюватиметься наступний етап виробничого процесу, хоча натомість цілком можливо наблизити дільницю наступної стадії безпосередньо до попередньої; зайві переміщення операторів у пошуку деталей чи інструментів, які не лежать на призначеному для них місці, тощо;

- втрати через відсутність контролю за витрачанням – так, вода, що раз у раз капає з нещільно закрученого крана, та світло, невимкнене по закінченні робочої зміни, хай і невідчутно, але збільшують виробничі витрати; до цієї ж категорії відносяться і втрати через банальне розкрадання виготовленої матеріалів і продукції;

- втрати через нерозважливе наслідування моді, що панує в певній виробничій галузі чи управлінській сфері; ці втрати можуть бути вкрай масштабними: наприклад, дуже дорого обходиться придбання високовартісної інформаційної управлінської системи (а як же – в усіх є, а в нас немає!), що потім не використовується взагалі чи використовується лише на кілька відсотків від своїх можливостей, тощо.

Саме на запобігання всім цим втратам (а на додачу до них ще й багатьом іншим – це залежить від виду, масштабів виробництва та специфіки галузі) і спрямовані перетворення діяльності при переході підприємства до роботи за вимогами стратегії ощадливості, яка спрямовує підприємства, організації, установи на всебічне зменшення втрат і пошук шляхів удосконалення будь-якої діяльності. Підприємство, господарська діяльність якого організована на засадах ощадливості, нині заведено називати ощадливим підприємством (*Lean-підприємством*).

Кількість прикладів закордонних підприємств, які стали на шлях ощадливості роки тому та продовжують крокувати ним і нині, налічує сотні, якщо не тисячі чи десятки тисяч. Так, іще у 80-х роках минулого століття при аналізі успішності перенесення японського досвіду організації та управління бізнесом на західний ґрунт, в [9, с. 12] згадувалися такі компанії, як «Дженерал електрик», «Дженерал моторз», «Форд», «Крайслер», «Американ моторз», «Хьюлет-Пакард», «Ханіуелл», «ІБМ», «Тексас Інструментс», «Інтел», «Контрол дейта», «Сперрі ренд», «Моторола», «Текстронікс», «Спектра-фізікс» та багато інших. А розробники концепції ощадливого мислення Дж. П. Вумек та Д. Т. Джонс неоднозначно наголошували на тому, що коли-небудь філософією ощадливості буде опанований весь промислово розвинений світ [2, с. 374].

Актуалізацію запровадження стратегії ощадливості вітчизняними підприємствами спричинює ціла низка чинників, серед яких:

- і глобальна фінансова криза 2008 року, яка торкнулася також економіки України, змусивши вітчизняні підприємства чи взагалі припинити на певний

час свою роботу, чи запровадити режими жорсткої економії тимчасово загальмувавши реалізацію найперспективніших проектів розвитку задля підтримання більш-менш усталеного поточного функціонування;

- і вкрай низька конкурентоспроможність продукції переважної більшості вітчизняних виробників, які все ще живуть за славнозвісними канонами «витратної економіки радянських часів», при тому що їх продукція ганебно поступається на внутрішніх та зовнішніх ринках рівнем якості та ціновими параметрами товарам-аналогам іноземного походження;

- і нинішній ситуативний чинник – надвисока вартість енергоносіїв через ціни на імпортований газ, встановлені Російською Федерацією для України на поточний рік.

Як зазначено в [10], в Україні вкрай неефективно використовуються ресурси. Там само вказано, що «за даними Національної комісії з регулювання електроенергетики та МінЖКГ, втрати електроенергії на підприємствах нашої країни складають 40 %, води – 40,5 %, тепла – 35 %. При цьому невисока вартість енергоресурсів²⁶ ще рік тому дозволяла не турбуватися про їх економію. Але на поточний момент доходи підприємств знизилися в рази, що змушує бізнес переглядати свої підходи» [10]. І цей перегляд наочно відображується у змінах практики вітчизняних компаній щодо ставлення до витрачання ресурсів. Так, мобільний оператор «Київстар» у своїй роботі почав застосовувати базові станції з економним енергоспоживанням, що дозволило йому в 2009 році скоротити використання електроенергії на 340 тис. кВт*год.; «Nemiroff Холдинг», у наслідок реалізації політики енергозбереження, зекономив 28 тис. кВт*год. та 203 тис. л води [10]. Таких прикладів можна навести багато, оскільки, як вже зазначалося вище, кризовий стан економіки в цілому чи підприємства зокрема, підсилює тяжіння останнього до ощадливості. Але наведені приклади підтверджують також і тезу про те, що спроби скорочення втрат ресурсів, здійснювані вітчизняними підприємствами в останні роки, мають вимушений, стихійний і часто навіть неусвідомлений характер. Вони спорадичні та здійснюються час від часу на кшталт «оце зараз підперло, то й треба поки що економити». Тоді як глобальні корені проблеми полягають в тому, що стратегія ощадливості має розроблятися та імплементуватися свідомо та цілеспрямовано, а практики наразі не мають систематизованого уявлення про найнеобхідніше для них – методологічні засади комплексного запровадження стратегії ощадливості, яка вимагає перебудови роботи всієї компанії відповідно до цільових орієнтирів та принципів діяльності ощадливого підприємства. Тому, визначаючи стратегію ощадливості як магістральний напрям економічного розвитку вітчизняних підприємств, варто розглянути саме ці моменти.

Цільовими спрямуваннями стратегії ощадливості є:

- мінімізація в першу чергу виробничих, а також усіх інших витрат підприємства;

²⁶ Йдеться про ситуацію станом на 2010 рік [10].

- максимізація якості продукції, що виробляється, та послуг, що надаються;

- гнучкість і швидкість реагування підприємства на зміни економічної ситуації;

- усталеність функціонування та розвитку підприємства.

Мінімізація витрат досягається не лише через скорочення всіх видів витрат на виробництво продукції та на інші види діяльності підприємства (маркетингову, проектно-конструкторську, логістичну, інноваційну, управлінську тощо), а передусім за рахунок елімінації тих витрат, яким притаманний непродуктивний характер; тих витрат, яких не просто можливо, але й необхідно позбутися; тих витрат, що за суттю своєю є втратами. Усунення втрат має здійснюватися за всіма можливими напрямками – планомірним пошуком непродуктивних затрат часу (наприклад, простої устаткування та операторів через недосконале планування термінів поставок), втрат обладнання (наприклад, поломки верстатів через нездійснене своєчасно технічне обслуговування), втрат грошей (наприклад, невиправний брак, виникнення якого зумовлене виготовленням продукції відповідно до проектно-конструкторської документації, що містила в собі принципові помилки) тощо, та запобігання їм. Отже, для ощадливого підприємства найголовнішим є не економія на важливому, а усунення всього неважливого, вилучення всього, що є зайвим, надлишковим, марнотратним по всіх без винятку бізнес-процесах, напрямках і видах діяльності.

Під максимізацією якості розуміється не механічне посилення суто вихідного контролю якості продукції та послуг, а планомірне забезпечення та неперервне підвищення якості всього, що робить *Lean*-підприємство. Контроль якості виготовленої продукції безумовно гарантує, що споживачеві не буде відправлений бракований виріб. Але він аж ніяк не забезпечує високого рівня якості процесів, оскільки не відвертає фактів виготовлення дефектної продукції – це може мати місце через помилки, допущені на операціях оброблення чи складання; через використання неякісної сировини; через роботу за хибними маршрутно-технологічними картами тощо. Тому перед ощадливим підприємством одночасно із пошуком усіх видів втрат і запобігання їм стоїть і завдання забезпечення:

- найвищої якості всіх вхідних ресурсів – проектно-конструкторської документації, сировини та матеріалів, напівфабрикатів і комплектуючих виробів, устаткування та інструменту, персоналу та інформації тощо;

- найвищої якості всіх процесів – технологічних, обслуговуючих і допоміжних, управлінських тощо;

- найвищої якості всіх кінцевих результатів, до яких можна віднести: прихильність і вдячність споживачів, задоволеність працівників підприємства результатами та винагородою своєї праці; незабруднене промисловими відходами довкілля тощо.

Забезпечення гнучкості та швидкості реагування є третім цільовим пріоритетом ощадливого підприємства. Сучасне бізнес-середовище є вкрай

динамічним і бурхливим – утверджуються нові технології та виводяться на ринки цілі родини нових продуктів і послуг, споживачі стають все вибагливішими, а конкуренти все активнішими. Тому, аби не просто вижити, але й забезпечити собі гідне ринкове становище, ощадливе підприємство має бути вкрай розторопним, уловлюючи тенденції майбутніх змін за первинними, слабкими сигналами та своєчасно адаптуючись до нових вимог і потреб. Розторопність тут не означає, що підприємству слід діяти за підходом «Фігаро тут, Фігаро там...», кидаючись з боку в бік слідом за змінами ситуації, бо це неефективно і не дає бажаних результатів. Скоріше навпаки – підприємство має жорстко дотримуватися вибраної магістральної лінії розвитку, ініціюючи при цьому та впроваджуючи розроблені власними силами інноваційні проекти. Тим самим воно здійснює цілеспрямований вплив на бізнес-середовище і змінює останнє у прийнятному для себе напрямі. Отже, успішне підприємство, яке діє за стратегією ощадливості, є не консерватором, як його часто сприймають недосвідчені спостерігачі через те, що все налагоджено і працює «як годинничок». Справжнє ощадливе підприємство – це інноватор, який досягає своєї глобальної мети, реалізуючи нові ідеї.

Усталеність поточного функціонування та розвитку – це четвертий цільовий пріоритет, забезпечення котрого акцентує увагу менеджерів ощадливого підприємства на характері динаміки здійснюваних процесів та отримуваних результатів. На перший погляд, зберігати стабільність за дійсно швидкого реагування на зміни умов функціонування вельми проблематично, але саме в тому й полягає головне завдання стратегії ощадливості – поєднати внутрішню стійкість підприємства з його зовнішньою гнучкістю, що слугує запорукою досягнення довгострокового ринкового успіху.

Успішну реалізацію поставлених завдань – мінімум витрат, максимум якості, гнучкості та усталеності – забезпечує дотримання базових принципів, на основі яких вибудовуються інноваційна, виробнича, маркетингова, фінансова та кадрова політики ощадливого підприємства. Вони є такими:

- раціональність;
- витягування;
- потоковість;
- перфекційність;
- колективність.

Ідея раціональності буквально пронизує всю концепцію ощадливості. Саме принцип раціональності спрямовує *Lean*-підприємство на пошук втрат часу та матеріальних ресурсів, що мають місце в процесі виробництва; такими втратами є: простої устаткування та операторів через затримки у переналагоджуванні устаткування; робота верстатів на холостому ході в разі несвоечасного надходження предметів праці на операцію; надмірні запаси сировини та матеріалів, що потребують для свого розміщення зайвих площ чи псуються через тривалий термін зберігання, та багато-багато інших.

Саме відповідно до принципу раціональності кожне робоче місце на підприємстві має утримуватися в абсолютному порядку:

- якщо йдеться про робоче місце верстатника / оператора виробничого устаткування, то застосований інструмент, допоміжні матеріали, предмети праці, що піддаються обробленню або очікують на нього, мають бути розкладені по спеціально відведених для цього місцях, аби не витрачався час на пошуки;

- якщо йдеться про робоче місце офісного працівника чи менеджера, то ділові документи (плани, графіки, кошториси, угоди, техніко-економічні розрахунки та обґрунтування) мають бути розміщені на робочому столі відповідно до пріоритетності завдань, тоді як зайві папери, що накопичуються з часом, мають бути передані до архіву на зберігання чи просто знищені, аби не захащувати робоче місце і під своїми «Гімалаями» не ховати потрібне для роботи в даний конкретний момент.

Раціональності ощадливого підприємства притаманні, принаймні, два парадокси. Перший проявляється на стратегічному рівні управління; він полягає у визнанні значущості, важливості й необхідності розроблення та впровадження інноваційних проектів, не зважаючи на їхню витратність і на те, що далеко не завжди вони виправдовують себе. Але все, що сприяє підвищенню продуктивності та якості, все, що може призвести до покращання ринкового, технологічного, конкурентного становища, навіть за необхідності вкладень великих коштів зараз і за віддаленої перспективи віддачі, має для ощадливого підприємства пріоритетний характер. Другий парадокс проявляє себе на рівні оперативної роботи; він полягає у тому, що раціональність ощадливого підприємства вимагає від останнього утворення певних, визначених заздалегідь резервів. Так, робота працівників на конвеєрі може плануватися з 10-15-відсотковим резервуванням часу, який буде витрачений (а може й не буде, але все ж таки його передбачено) для розв'язання форс-мажорних ситуацій, які цілком можуть мати місце у виробничому процесі. А надмірні запаси виробничих ресурсів – «тотальне зло» будь-якого підприємства – не знищуються вщент, а лише скорочуються до економічно обґрунтованого мінімуму, призначеного забезпечити безперебійність роботи в разі порушень постачальниками дисципліни поставок.

На скорочення виробничих запасів, але не тільки, спрацьовує дотримання принципу витягування, що вимагає від підприємства переходу до такої побудови виробництва, за якої дільниці, розміщені на наступних етапах виробничого процесу, забирають із попередніх дільниць деталі, матеріали та комплектуючі вироби, необхідні їм виключно зараз, призначені для виготовлення саме цього конкретного виробу. Принцип витягування застосовується ощадливим підприємством не лише за організації внутрішньовиробничих відносин. У разі його дотримання при побудові взаємовідносин у системі «виробник – покупець» виготовлення чергової одиниці продукції підприємством розпочинається лише тоді, коли надходить замовлення від конкретного споживача, тобто споживач немовбито «витягує» з підприємства потрібну продукцію. А застосування «тягнучого» підходу при побудові взаємовідносин у системі «виробник – постачальник» уможлиблює

відмову від наперед визначеного на весь рік графіка надходжень ресурсів; замовлення на поставки сировини, матеріалів і комплектуючих виробів, необхідних для виготовлення саме цієї одиниці чи партії продукції, розміщуються та виконуються точно тоді, коли цього потребує виробник, тобто останній немовби «тягне» від постачальника необхідні ресурси.

Реалізація принципу витягування на практиці втілюється у підході «точно – вчасно». Його застосування дає ощадливому підприємству можливість відмовитися від роботи «на склад», де виготовлена продукція незапитаною й нереалізованою може лежати роками, та суттєво зменшити обсяги складських запасів матеріально-сировинних ресурсів і незавершеного виробництва. В кінцевому підсумку підхід «витягування» сприяє реалізації цільових орієнтирів: «максимізація якості» (споживач отримує те, що йому потрібно, а не те, що є у наявності) та «мінімізація витрат» (виробник зменшує видатки на закупівлю та зберігання запасів), а також створює підґрунтя для забезпечення гнучкості та швидкості реагування підприємства на зміни в середовищі його функціонування при збереженні внутрішньої усталеності.

Для того щоб принципи витягування та раціональності були реалізовані повною мірою, підприємство повинно мати чітке уявлення про конфігурацію та характер потоків створюваної ним цінності. Тому третім базовим постулатом стратегії ощадливості є, природно, принцип потоковості. Потоковий підхід глибоко опрацьований іще традиційною теорією організації виробництва. Відповідно до неї поточковому методу організації виробництва притаманна низка таких ознак: за групою робочих місць закріплюється оброблення або складання виробу одного найменування чи жорстко обмеженої кількості виробів, подібних за конструкцією і технологією; робочі місця розташовуються послідовно за ходом технологічного процесу, який має високе поопераційне диференціювання; на кожному робочому місці виконується лише одна операція чи обмежена кількість подібних їй операцій; предмети праці передаються з операції на операцію поштучно чи невеликими транспортними партіями згідно з ритмом роботи поточної лінії, завдяки чому забезпечується високий ступінь паралельності та неперервності процесу.

Концепція ощадливого виробництва не приділяє такої глибокої уваги характеру розташування робочих місць чи їхній спеціалізації тощо, але наголошує на тому, що поняття «потік створення цінності» є основоположним. Дотримання принципу потоковості вимагає від *Lean*-підприємства (сформульовано на основі [2, с. 25-26; 3, с. 223-224; 5, с. 104]):

- точного визначення, виходячи з вимог споживача та можливостей виробника, цінності продукту;
- ідентифікації загального потоку створення цінності для окремого продукту чи для групи продуктів;
- спрощення руху між етапами потоку; виключення дій, пов'язаних із зайвими витратами ресурсів; виключення періодів очікувань і простоїв як усередині етапів, так і поміж ними;

- ефективного управління потоком створення цінності за принципом витягування.

Два останніх принципи – перфекційність і колективність – вкрай тісно пов’язані між собою. Перфекційність знаходить своє втілення в потягу всіх, усюди й в усьому до досконалості; наголос робиться на тому, що досконалим має бути все:

- продукція, що виробляється, та послуги, що надаються;
- сировина, матеріали та комплектуючі вироби, що закуповуються;
- устаткування, інструмент і будь-яка інша техніка, що застосовуються;
- персонал, що працює;
- проекти, що розробляються;
- технологічні та організаційно-управлінські процеси, що здійснюються;
- методи організації виробництва, управління та праці, що впроваджуються тощо.

Реалізація принципу перфекційності здійснюється ощадливим підприємством у двох взаємопов’язаних площинах:

1) у площині повсякденних неперервних локальних вдосконалень, ідеї яких продукуються та реалізуються невеликими робочими групами (з «легкої руки» прихильників японського підходу до управління за такими групами закріпилося найменування «гуртки якості»);

2) у площині здійснюваних час від часу цілеспрямованих і ретельно спланованих стрибкоподібних проривів до нових рівнів якості.

Для того, щоб цей принцип успішно реалізовувався, ідея прагнення до досконалості має бути органічно інтегрована у виробничу, фінансову, маркетингову та інноваційну логіку підприємства. Але і цього буде замало, оскільки вирішальним є те, що ідея досконалості має стати наріжним каменем культури ощадливого підприємства. Ідея досконалості має посісти місце найголовнішої серед спільносприйнятих і спільновизнаних цінностей для кожного окремого працівника, для всіх без винятку робочих груп і для підприємства в цілому. Саме тому принцип перфекційності не може бути успішно реалізований остаточно без повного дотримання принципу колективності. Згідно з цим принципом до роботи з упровадження інструментарію та розповсюдження ідеології ощадливості мають бути залучені всі працівники підприємства. Власне на командній роботі малих і великих робочих груп і ґрунтуються процеси повсякденних неперервних удосконалень і революційних якісних проривів, а повна реалізація принципу колективності перетворює гасло «Ощадливість – справа всіх і кожного» з гучного рекламного слогану на звичайну повсякденну практику.

Література

1. Ощадливе виробництво: концепція, інструменти, досвід: наук.-практ. видання / Т. В. Омеляненко, О. В. Щербина, Д. О. Барабась, А. В. Вакуленко; Держ. вищ. навч. заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». — К.: КНЕУ, 2009. — 157 с. — (Серія «Інноваційний університет»).

2. Вумек Дж. П. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании : пер. с англ. / Джеймс П. Вумек, Дэниел Т. Джонс. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. — 472 с.
3. Оливер Н. ВОМАК, Джеймс Поттер. ДЖОНС, Дэниел Теодор / Ник Оливер // Классики менеджмента: энциклопедия / под ред. Малькольма Уорнера ; [пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского]. — СПб. : Питер, 2001. — С. 216—225.
4. Омеляненко Т. В. Ощадливе виробництво: генеза концепції й актуалізація стратегії / Т. В. Омеляненко // Вчені записки : зб. наук. пр. — К. : КНЕУ, 2009. — Вип. 11. — С. 133–139.
5. Иллюстрированный глоссарий по бережливому производству : пер. с англ. / под ред. Чета Марчвински и Джона Шука (Институт бережливых предприятий); предисл. Хосе Ферро, Дэна Джонса и Джима Вумека. — М. : Альпина Бизнес Букс: CBSD, [Центр развития деловых навыков], 2005. — 123 с.
6. Пшенников В. Работа без потерь [Электронный ресурс] / Вячеслав Пшенников. — Режим доступа: <http://www.reputin.ru/about/publications/iprod/?page=i05>
7. Бишено Дж. Новый инструментарий бережливого производства для создания быстрого и гибкого потока: пер. с англ. / Джон Бишено; Ин-тут повышения квалификации персонала «Академия-Лидер». — Калуга : Свет, 2007. — 294 с. — (Серия «Методы эффективного производства и управления»).
8. Оно Т. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства : пер. с англ. / Тайити Оно. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Ин-тут комплексных страт. исследований, 2008. — 208 с.
9. Конарева Л. А. Сложные пути внедрения «простых» методов управления / Л. А. Конарева // Шонбергер Р. Японские методы управления производством: Девять простых уроков: сокр. пер. с англ. — М. : Экономика, 1988. — С. 6—24.
10. Леденев А. Вложение в сбережение. Предприниматели пересматривают подходы к экономии энергоресурсов [Электронный ресурс] / Андрей Леденев, Мария Цатурян // Коммерсант Украины. — 2010. — № 137 (1185), 11 авг. — Режим доступа: <http://www.kommersant.ua/doc/1485561>

6.10. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ НА БАЗІ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

З практики поступу корпорацій і досвіду розвитку їх корпоративного управління (КУ) зрозуміло, що у структуру вихідних положень й засад управління акціонерними товариствами входять не лише категорії “корпорація” та “корпоративне управління”. Їх складовими є і принципи корпоративного управління (ПКУ), функції, системи, технологія й процес управління акціонерними товариствами, його методи, управлінські рішення, канали зв’язку між керуючими та керованими системами, механізми управління підприємствами тощо.

ПКУ – це ключові засади, на основі яких мають розвиватися корпоративні відносини в Україні і конкретні рекомендації щодо якісного й прозорого управління акціонерним товариством відповідно до міжнародних стандартів [1, с. 1; 2, с. 1].

За інформацією, що надана електронним ресурсом [3], ПКУ є документом, що визначає правила, згідно з якими грають на фінансових ринках в усьому світі й дотримання котрих виступає однією з необхідних умов

залучення інвестицій. Т. Медвідь, О. Костюк, О. Костюк писали, що ПКУ не є законодавчим актом, а носять рекомендаційний характер. Це правила ділової етики, зобов'язання чесно, відкрито і за справедливими принципами вести бізнес, що добровільно беруть на себе національні компанії й інші учасники фондового ринку [4].

В.М. Гриньова і О.Є. Попов вважали, що ПКУ є заходом, який забезпечує захист інтересів всіх учасників корпоративних відносин. Вони стверджували, що дотримання таких ПКУ, як справедливість, обґрунтованість, пропорційність винагородження, демократизм, збалансованість, дисципліна, інформаційна прозорість і активність у корпоративному управлінні має забезпечити всім без винятку учасникам корпоративних відносин реалізацію їх прав, захист яких передбачено законодавством в процесі управління діяльністю корпорацій [5, с. 20].

Д.В. Задихайло, О.Р. Кібенко, Г.В. Назарова переконані, що ПКУ зосереджені на проблемах, які виникають внаслідок розмежування власності і управління, визначають межі, у котрих формулюються цілі компанії, засоби досягнення цих цілей, здійснення моніторингу діяльності. Ними визнано і констатовано те, що ПКУ мають еволюційний характер й повинні переглядатись у зв'язку з змінами середовища функціонування [6; 7, с. 27; 8, с. 17]. П.В. Круш, О.П. Кавтиш, А.В. Гречко, Ю.С. Чихачьова додавали, що принципи корпоративного управління відображають як міжнародний, так і національний досвід діяльності акціонерних товариств (АТ) й найчастіше виражаються у кодексах корпоративного управління [9].

Отже, існують різні, неоднозначні погляди і відмінні один від одного варіанти висвітлення суті ПКУ. Це не дозволяє сформулювати точну, чітку і єдину дефініцію принципів корпоративного управління, що буде підґрунтям для правильного висвітлення їхньої сутності.

Узагальнення результатів аналізу літературних джерел [1 – 48], власні дослідження в статті за питанням визначення суті ПКУ дозволяють автору запропонувати свою дефініцію категорії “принципи корпоративного управління”. Це сукупність позицій і розділів загальної теорії управління, корпоративної теорії й загальної теорії КУ, що є основою для формування найкращого механізму та ефективного управління корпорацією. Вона, на відміну від існуючих, дозволяє їх тлумачити комплексом концептуальних положень корпоративної теорії, загальної теорії управління і корпоративного управління, доступно, зрозуміло, лаконічно й повністю означити їхню мету, узагальнені завдання та значення.

Щодо визначення сутності принципів корпоративного управління, то різні учасники КУ мають власний погляд на їх зміст і висловлюють свої думки з цього приводу по-різному. Даного роду авторські позиції нерідко діаметрально протилежні за суттю і змістом, підтвердження чого знаходимо у роботах [26 – 35]. У нашому випадку, сутність такого інструменту управління АТ можна передати, описавши якості і сформувавши загальну характеристику принципів корпоративного управління (його основні результати наводяться автором в табл. 1), яка, oprіч всього іншого, вдало перелічує їхні проблеми.

Характеристики принципів корпоративного управління

Перелік ознак	Зміст
1	2
1. Причини створення	Це глобалізація світової економіки, корпоратизація країн, збільшення (зменшення) кількості корпорацій, існування потреби удосконалення управління акціонерними товариствами за рахунок використання світового досвіду КУ, визначеність його учасників з суттю і змістом, особливостями, недоліками управління корпораціями.
2. Основи розроблення	Це законодавчо-нормативна база, що регламентує і регулює розвиток корпоративного сектору національної економіки (корпоративної економіки).
3. Форми подання	Рекомендації, положення, правила, принципи, кодекси, стандарти, приписи.
4. Різновиди	Внутріфірмові; національні; міжнародні.
5. Мета	Це поширення світового досвіду КУ; впровадження і закріплення етичних стандартів й організаційно-економічних норм корпоративного управління у теорії та на практиці КУ.
6. Завдання	Це наголошення на важливості використання і популяризація застосування всіх без винятку директив описової моделі кодексу корпоративного управління.
7. Об'єкти	Це корпоративні структури (господарські товариства, що виступають емітентами акцій і відокремлюють функції стратегічного й тактичного управління).
8. Суб'єкти	Це учасники корпоративних відносин.
9. Предмет	Це інструктивно-рекомендаційне забезпечення впровадження і закріплення етичних стандартів й організаційно-економічних норм корпоративного управління.
10. Функції	Це теоретико-методологічне забезпечення і методичне підґрунтя для впровадження й закріплення етичних стандартів та організаційно-економічних норм корпоративного управління у теорії та на практиці КУ.
11. Переваги	Це логічність, простота й інші.
12. Основні проблеми (за групами)	Функціональні: брак інформації про специфіку розвитку ділових відносин між корпораціями і органами місцевого самоврядування, державної влади; відсутність наголосів на важливості систематичної оцінки результативності дій й рівня ефективності діяльності управлінців та менеджменту АТ, дотримання часових параметрів опублікування інформації про результати і наслідки їх діяльності, пояснень технічних аспектів управління корпораціями; надання учасникам КУ загальної уяви про суть й зміст управління АТ; не ведеться мова про форми, методи та підходи до стимулювання удосконалення і покращення управління корпораціями відповідно до тенденцій й динаміки середовища функціонування та розвитку підприємств; недостатнє число пропозицій і рекомендацій з розвитку конструктивного діалогу між учасниками за виконання функцій, що відводяться їм у процесі

	<p>управління корпораціями, виробничо-господарської діяльності підприємств; неповне прописання імператив формування організаційних структур управління корпорацій й розвитку АТ; прогалини у впорядкуванні дій та організації діяльності комітетів спостережних рад і спостережних рад корпорацій.</p> <p>Структурні: відсутність наголосів на тому, що фондові біржі не є додатковим інструментом регулювання розроблення ПКУ; відсутність пропозицій і рекомендацій з планування, організування, мотивування, контролювання й регулювання, менеджменту діяльнос-</p>
	<p>тю підприємств; відсутність свідчень про те, що ПКУ повинні формуватися на результатах оцінювання та аналізування сучасного стану і перспектив розвитку корпорацій, національного сектору корпоративної економіки (корпоративної економіки); не говорять про ціледоцільність реалізації заходів, які скеровуються на покращення інтелектуально-емоційного стану учасників; не деталізують форми, методи та прийоми результативної презентації кодексів корпоративного управління; нестача інформації, котра є базою для конкретизації особливостей їхнього створення.</p> <p>Загально організаційні: зведення створення і використання ПКУ до данини світовій моді на них; незастосування засад функціонального підходу у процесі їх розроблення; незкорегованість головних постулатів кодексів корпоративного управління і законодавчо-нормативної бази, яка регламентує й регулює розвиток корпоративного сектору національної економіки чи корпоративної економіки; добровільне (необов'язкове) використання ПКУ, що породжує можливість їхнього вибіркового (неповного) використання або знехтувати ними взагалі за виконання учасниками функцій, котрі відводяться їм в процесі управління корпораціями, виробничо-господарської діяльності підприємств; часткове чи цілковите неврахування норм світового досвіду КУ, нормативів та законодавчо-нормативної бази, що регламентує і регулює розвиток корпоративного сектору національної економіки (корпоративної економіки).</p>
13. Результати і наслідки використання	<p>Це: підвищення ефективності управління корпораціями, набуття і утримання конкурентних переваг, збереження й збільшення рівня конкурентоспроможності, ринкової вартості акціонерних товариств та їх корпоративних цінних паперів, посилення корпоративної безпеки і збільшення рівня інвестиційної привабливості корпорацій, своєчасне й повноцінне задоволення виробничо-соціальних інтересів підприємств та потреб суб'єктів КУ, стійкий розвиток акціонерних товариств, розширення горизонтів світового досвіду КУ.</p>

Джерело: Розроблено автором.

З проблем кодексів корпоративного управління видно, що причиною їх існування є вади і недоліки у забезпеченні розвитку й розвитку корпорацій в телекомунікаційній галузі та АТ у цілому. Це, зокрема, бездіяльність і нерезультативність роботи інституцій, які регулюють й регламентують розвиток корпоративного сектору національної економіки (корпоративної економіки), дефіцит висококваліфікованих та компетентних управлінців у корпорацій в телекомунікаційній галузі.

Узагальнення результатів аналізу проблем, що характерні кодексам корпоративного управління, і літературних джерел [1 – 48], власні дослідження в статті за питанням визначення суті й змісту ПКУ дозволяють здобувачеві виділити напрями їхнього удосконалення. Це такі напрямки, як аналізування кодексів корпоративного управління на приклад врахування головних постулатів і відповідність законодавчо-нормативній базі, що регламентує й регулює розвиток корпоративного сектору національної економіки чи корпоративної економіки, деталізація суті та змісту управління акціонерними товариствами, наукове дослідження і конкретизація форм, методів й прийомів їх ефективної презентації. У їхній ролі виступають і забезпечення застосування засад компетентнісного й системно-функціонального підходів в процесі створення принципів корпоративного управління, збільшення кількості пропозицій та рекомендацій з розвитку конструктивного діалогу між суб'єктами КУ за виконання функцій, які відводяться їм у процесі управління корпораціями, виробничо-господарської діяльності підприємств, корегування приписів законодавчо-нормативної бази, котра регламентує і регулює розвиток корпоративного сектору національної економіки (корпоративної економіки) з приписами кодексів корпоративного управління. Також це наступні напрями удосконалення кодексів корпоративного управління:

1) ліквідація прогалин у впорядкуванні дій, організації діяльності комітетів і спостережних рад акціонерних товариств, нейтралізація нестачі інформації, що використовується для деталізації процесу, розкриття особливостей створення їх директив, обумовлення й обґрунтування доцільності реалізації заходів, які скеровуються на покращення інтелектуально-емоційного стану учасників КУ;

2) означення форм, способів, прийомів і підходів до стимулювання удосконалення й покращення управління корпораціями відповідно до тенденцій та динаміки середовища їхнього функціонування і розвитку, окреслення всіх правил побудови організаційних структур управління (ОСУ) й розвитку підприємств, переведення ПКУ з статусу рекомендаційного в нормативний документ (для учасників корпоративних відносин);

3) пошук і наведення свідчень про те, що принципи корпоративного управління повинні формуватися на результатах оцінки й аналізу сучасного стану та перспектив розвитку як корпорацій, так і національного сектору корпоративної економіки або корпоративної економіки, спростування факту, згідно з яким фондові біржі виступають додатковим інструментом регулювання їх формування, пояснення й наукове обґрунтування недоцільності аперцепції та інтерпретації суб'єктами КУ їхнього розроблення і застосування як данини світової моді на них;

4) пропагування систематичного оцінювання і аналізування результативності дій, рівня ефективності діяльності управлінців, менеджменту АТ, додержання часових параметрів розкриття й опублікування інформації про результати та наслідки їх розвитку, пояснення технічних аспектів управління підприємствами, розкриття специфіки розвитку ділових відносин між ними і органами місцевого самоврядування, державної влади, формування пропозицій

й рекомендацій з планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання, менеджменту діяльністю виробників продукції.

Одним з головних результатів удосконалення ПКУ за цими напрямками є отримання описової моделі кодексу корпоративного управління, наочне зображення якої наводиться автором нижче:

Перша директива “Про адаптивність, активізацію і взаємозалежність управління корпораціями”.

Друга директива “Про збалансування потреб учасників КУ і виробничо-соціальних інтересів підприємств”.

Третя директива “Про зв’язок і гармонізацію виробничо-соціальних інтересів учасників корпоративних відносин”.

Четверта директива “Про компетентнісний і системно-функціональний підходи”.

П’ята директива “Про врахування потреб і виробничо-соціальних інтересів суб’єктів КУ”.

Шоста директива “Про гармонійність, гуманність і гнучкість управління АТ”.

Сьома директива “Про демократичність і динамічну рівновагу управління підприємствами”.

Восьма директива “Про дієвість механізмів прийняття і оптимізації управлінських рішень, що торкаються виробничо-господарської діяльності підприємств”.

Дев’ята директива “Про єдиновладдя, економічність і ефективність управління корпораціями”.

Десята директива “Про ієрархічність, консолідацію і інтеграцію управління підприємствами”.

Одинадцята директива “Про кваліфікаційні і професійні вимоги до рад директорів АТ, їхніх виконавчих органів й підприємств”.

Дванадцята директива “Про керованість корпорацій”.

Тринадцята директива “Про консультативні ради підприємств”.

Чотирнадцята директива “Про оптимізацію систем, технологій і процесів визначення й розподілу функцій, повноважень, обов’язків та відповідальності між учасниками КУ”.

П’ятнадцята директива “Про підготовку, найм і використання АТ послуг висококваліфікованих й компетентних управлінців”.

Шістнадцята директива “Про планування, організування, мотивування, контролювання, регулювання і менеджмент діяльністю підприємств”.

Сімнадцята директива “Про пластичність розвитку і розвиток корпоративної політики”.

Вісімнадцята директива “Про підпорядкування виробничо-соціальних інтересів учасників корпоративних відносин інтересам підприємств”.

Дев’ятнадцята директива “Про попередження корпоративних конфліктів між суб’єктами КУ”.

Двадцята директива “Про порядок володіння корпоративними цінними паперами”.

Двадцять перша директива “Про порядок роботи з копіями реєстрів акціонерів підприємств у архівах фондового ринку і лістинг корпоративних цінних паперів”.

Двадцять друга директива “Про послідовність виконання етапів процесу управління корпораціями”.

Двадцять третя директива “Про гласність і прозорість інформації й управління підприємствами”.

Двадцять четверта директива “Про процедуру порушення позовів акціонерами підприємств і суб’єктами КУ проти управлінців у випадках, коли їхні дії й діяльність (бездіяльність) завдають шкоди акціонерним товариствам”.

Двадцять п’ята директива “Про роботу з ризиками під час управління підприємствами”.

Двадцять шоста директива “Про розвиток каналів зв’язку між учасниками КУ (керуючими і керованими системами управління корпораціями)”.

Двадцять сьома директива “Про своєчасність і повноцінність задоволення потреб й виробничо-соціальних інтересів учасників корпоративних відносин”.

Двадцять восьма директива “Про систему економічних, технологічних, соціально-психологічних і адміністративних методів управління підприємствами”.

Двадцять дев’ята директива “Про системність, соціально-економічну спрямованість і стійкість балансу виробничо-соціальних інтересів підприємств й потреб суб’єктів КУ”.

Тридцять директива “Про ризикову поведінку в управлінні АТ”.

Тридцять перша директива “Про типові механізми стимулювання учасників КУ і корпоративної культури, моніторингу й діагностики поточного стану менеджменту діяльністю підприємств та рейтингового оцінювання рівня їх конкурентоспроможності”.

Тридцять друга директива “Про умови і надання пільг й преференцій корпораціям”.

Тридцять третя директива “Про урегулювання питання використання корпоративних цінних паперів у процесі і за наслідками управління підприємствами”.

Тридцять четверта директива “Про фінансо-економічну, господарську, адміністративну і цивільну відповідальність управлінців й менеджменту АТ, інших учасників корпоративних відносин за порушення прав акціонерів підприємств в процесі й за наслідками їхнього розвитку”.

Тридцять п’ята директива “Про функції стратегічного і тактичного управління”.

Тридцять шоста директива “Про цілеспрямованість управління АТ”.

Вона, на відміну від існуючих, є поліфункціональною, складною за структурою і універсальною, що дозволяє використовувати обов’язкові уніфіковані ПКУ не лише корпораціям, зокрема у телекомунікаційній галузі, а й іншим корпоративним підприємствам в більшості з галузей, різним країнам на всіх континентах світу.

Отже, достатність і успішність управління корпораціями чи не напряду залежить від переліку, комплексності, правильності й системності застосування ПКУ на підприємствах під час прийняття та втілення у життя управлінських рішень, які торкаються їх виробничо-господарської діяльності.

Функції управління АТ є загальними і конкретними (частковими) видами управлінської діяльності, що забезпечують формування методів управлінського впливу й відображають суть та зміст управлінської діяльності за рівнями управління підприємством. Управління корпораціями, яке здійснюється на основі цих функцій, є результатом використання так званого функціонального підходу [36 –38; 8; 7].

Вивчення і аналіз літературних джерел [1 – 48] за питанням визначення суті системи управління корпорацією (СУК) свідчить про те, що ні у національному, ні в зарубіжному категоріально-понятійному апараті корпоративного управління фактично не прописується категорія “система управління корпорацією”, не пояснюється її сутність. Непрописання поняття, відсутність дефініцій СУК обумовлюється і пояснюється тим, що вони через органічну приналежність до систем корпоративного управління трактуються, здебільшого, їх формами й типами. Це є підґрунтям для прирівняння систем управління корпораціями до їхніх ОСУ і систем корпоративного управління, підтвердження чого знаходимо у [26; 39 – 44; 5; 15; 7]. Останнє, на наш погляд, є помилкою, оскільки вужчі за суттю і сутністю ОСУ виступають складовими систем управління корпораціями, що є частинами механізмів управління ними, які входять в будову ширших за суттю й змістом систем корпоративного управління.

Виняток становить робота М.І. Небави, у котрій знаходимо чи не єдине визначення системи управління корпорацією, в тому числі у телекомунікаційній галузі, при чому в показовій їй лексичній формі. Відповідно до його дефініції, система управління корпорацією являє собою елементи законодавчих обов’язкових норм і специфічні розроблені приписи, притаманні даній фірмі, що перебувають у єдності й переплетінні, взаємодоповнюючи один одного. Така система управління має певну структуру і повинна отримувати певну документарну форму [45, с. 228]. Проте за своєю суттю воно не відповідає власній істинній сутності і, як видно з контексту означення СУК, все-таки тяжіє змістом до систем корпоративного управління.

Отже, відсутність визначень систем управління корпораціями породжується існуванням термінологічної невизначеності, причиною якої є їх тлумачення формою і різновидом систем корпоративного управління.

Узагальнення результатів аналізу літературних джерел [1 – 48] за питанням визначення суті системи і системи управління, власні дослідження у статті за проблемою висвітлення сутності системи управління корпорацією дозволяють автору означити її наступним чином. Це частина майнового комплексу, що поділяється на керуючу і керовану систему, взаємодіючих між собою, з середовищем функціонування й розвитку підприємства, та яка існує у формі елементу механізму управління АТ. На відміну від існуючих, ця дефініція

категорії “система управління корпорацією” дозволяє її тлумачити і складовою бізнес-системи, й компонентою механізму управління акціонерним товариством.

Висвітлення їхньої сутності полягає у встановленні і переліченні ознак, що властиві системам управління корпораціями. Інакше, визначення їх змісту зводиться до описання якостей і формування загальної характеристики СУК (його основні результати наводяться автором у табл. 2).

Таблиця 2

Характеристики систем управління корпораціями
в телекомунікаційній галузі

Перелік ознак	Зміст
1	2
1. Передумови, причини і основи побудови й використання	Незадоволеність потреб і виробничо-соціальних інтересів учасників КУ; виникнення й існування проблем з управлінням корпораціями та розвитком підприємств; закономірності, закони і принципи: загальної теорії систем, системного аналізу, історії економічної думки й економічної теорії; загальноекономічні; загальної теорії управління, функцій, управлінських кадрів та організаційних структур управління; корпоративної теорії і загальної теорії корпоративного управління; принципи корпоративного управління; галузевої теорії корпоративного управління.
2. Мета і завдання	Це гарантування стійкого розвитку учасників корпоративних відносин, своєчасного і повноцінного задоволення їх потреб й виробничо-соціальних інтересів, забезпечення керованості корпорацій та їх керованість.
3. Об’єкти	Це стратегічне управління, менеджмент фінансовими потоками підприємств і тактичне управління як явища, що беруть участь у забезпеченні керованості й від ефективності яких залежить рівень керованості корпорацій, виробництва продукції, отримання матеріальних та духовних благ, одержання сталого розвитку підприємствами.
4. Суб’єкти	Це учасники корпоративних відносин.
5. Предмет	Це частини і групи елементів керуючих й керованих систем, керуючі та керовані системи, що забезпечують процес управління корпораціями, виробництва продукції, отримання матеріальних і духовних благ, одержання стійкого розвитку підприємствами.
6. Функції	Це види управлінської діяльності, що забезпечують формування методів управлінського впливу, відображають суть і зміст управлінської діяльності, пов’язаної з управлінням корпораціями, виробництвом продукції, отриманням матеріальних й духовних благ, одержання сталого розвитку підприємствами за рівнями управління АТ, а саме їх планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання.

1	2
7. Інструменти	Це інформація, об'єкти корпоративного управління, управлінці і менеджмент підприємств, суб'єкти КУ, його функції, організаційні структури управління корпораціями, керуючі й керовані системи та середовище виробничо-господарської діяльності підприємств.
8. Рівні і підрівні	Це: функціональний (ієрархічний), ієрархічно-організаційний і організаційний; структурно-функціональний, інформаційно-поведінковий й саморозвитку.
9. Структура	В укрупненому вигляді можемо говорити про те, що вони складаються з керуючих і керованих систем з їм відповідними компонентами.
10. Типи і підтипи	Це: стратегічно орієнтовані, збалансовані й інші; системи управління майном, фінансами, кадрами і інформацією; організаційно-кадрова та маркетингова системи; системи управління матеріало-сировинною базою, технічними потужностями, технологією і технологічним потенціалом; матеріально-технічна, логістична, фінансово-економічна, організаційно-економічна й етико-культуро-
	логічна системи; організаційно-управлінська, виробничо-збутова та соціально-економічна системи тощо.
11. Детермінанти ефективності	Ними є існування нерозривного, стабільного зв'язку між керуючими і керованими системами, цілісність СУК, їх адаптація й здатність до взаємодії з середовищем функціонування та розвитку підприємств, стійкість, здатність до саморозвитку, змінювати учасників КУ, впливати і трансформувати це середовище.
12. Результати і наслідки застосування	Це акумуляція і генерація матеріальних й нематеріальних засобів, що необхідні для виконання цілого обсягу робіт з удосконалення процесу управління корпораціями, виробничо-господарської діяльності підприємств та його покращення, підвищення рівня керованості підприємств, виконання всіх їх завдань і мети, задоволення виробничо-соціальних інтересів одних з учасників корпоративних відносин без перешкоджання задоволення інтересів рештою, отримання своєчасного й повноцінного задоволення інтересів та потреб учасників (одержання матеріальних і духовних благ), сталого розвитку виробниками продукції тощо.

Джерело: Розроблено здобувачем

На останок, вони створюються на основі законів розвитку систем, ПКУ і набувають властивостей, що характерні їм у процесі еволюції акціонерних товариств. У свою чергу, ці властивості створюють умови для свідомого, цілеспрямованого управлінського впливу на об'єкт і суб'єкти КУ, їхньої

трансформації й розвитку згідно з тенденціями та динамікою середовища виробничо-господарської діяльності підприємств.

Технологія управління корпорацією є послідовністю їх виконання на підприємстві, а процес – формою управлінського впливу на об'єкти, суб'єкти і системи управління АТ, що отримується за рахунок використання його різних інструментів й застосовується для забезпечення виконання та виконання завдань і мети виробника продукції. На відміну від існуючих, ця дефініція категорії “процес управління корпорацією” дозволяє його тлумачити формою управлінського впливу на об'єкти і суб'єкти СУК, на систему управління корпорацією, недвоєко, ясно назвати формулу його одержання й мету, завдання та значення процесу.

З визначень технології і процесу управління корпораціями видно, що їхня сутність детермінується факторами середовища функціонування й розвитку підприємств та основами створення систем управління АТ. Зважаючи на це, говоримо про те, що описання якостей і формування загальної характеристики технології й процесу управління корпораціями у телекомунікаційній галузі передбачає наведення та охарактеризування їх складових, розкриття суті і змісту кооперації між учасниками КУ за виконання функцій, які відводяться їм в процесі управління акціонерними товариствами, виробничо-господарської діяльності підприємств. Це і перелічення етапів технології й процесу управління корпораціями, визначення логіки та тривалості їх виконання на підприємствах. Більше того, це економіко-математичне моделювання залежностей між компонентами технології і процесу управління АТ, послідовності їхнього виконання на підприємствах, зрештою визначення й опис його продуктів або результатів та наслідків у першу чергу для виробників продукції.

Технологія і процес, як й СУК, є чи не єдиними з складових вихідних положень та засад управління корпораціями, на котрі вони самостійно впливають, від вірності їхнього розвитку залежить рівень ефективності менеджменту діяльністю підприємств, управління ними.

Методи управління акціонерним товариством є способами впливу одних суб'єктів КУ на інших учасників.

Управлінські рішення, що торкаються виробничо-господарської діяльності підприємства є формалізованими на альтернативних засадах методами управління корпорацією, за допомогою яких керуюча система отримує можливість впливати на керовану у певний момент часу при тих або інших тенденціях і динаміці середовища функціонування й розвитку підприємства. Зона їх юрисдикції визначається законодавчо-нормативною базою, яка регламентує і регулює розвиток корпоративного сектору національної економіки (корпоративної економіки) й відповідними внутріфірмовими документами АТ.

Канали зв'язку між керуючою і керованою системою є засобом доведення до відома управлінських рішень, що торкаються виробничо-господарської

діяльності підприємства й одержання учасниками КУ зворотної інформації про перебіг, стан та успішність їхнього виконання у корпорації, результати і наслідки розвитку підприємства.

Вивчення і аналіз літературних джерел [26; 39 – 44; 5; 15; 7] й інформації, що надається електронними ресурсами [1 – 4; 46; 47] за питанням визначення суті механізму управління АТ дозволяють автору означити категорію “механізм управління корпорацією” наступним чином. Це форма агрегації принципів корпоративного управління з процесом управління корпорацією, його методами, управлінськими рішеннями і каналами зв'язку у єдину, цільну систему корпоративного управління АТ, яка утворюється й застосовується для створення умов, необхідних для реалізації її ідеології та стратегії, сталого розвитку підприємства, розподілу прибутків і перерозподілу доходів від його виробничо-господарської діяльності. Воно, на відміну від існуючих, дозволяє його тлумачити формою інтеграції базового інструменту управління корпорацією з похідними у систему корпоративного управління на підприємстві, назвати вимоги до її побудови і існування, обумовити результати й наслідки його застосування.

Ефективні (найкращі) механізми управління корпораціями – це ті механізми чи моделі управління підприємствами, що “працюють” у наявному середовищі їх функціонування і розвитку.

Напрямами дії механізмів управління АТ, зокрема у телекомунікаційній галузі, за словами С.А. Масютіна і П.В. Круш, О.П. Кавтиш, А.В. Гречко, Ю.С. Чихачової, виступають управління капіталом підприємств за структурами власників, роботи з акціонерами, організація й проведення загальних зборів акціонерів, відпрацювання механізмів та видача дивідендів, формування організаційних структур, корпоративної культури і корпоративних стратегій, забезпечення дотримання прав суб'єктів, виконання функцій й тісної взаємодії між спостережною радою, правлінням та ревізійною комісією, взаємодія з дочірніми підприємствами, іншими компаніями [48; 9, с. 36].

Типи механізмів управління корпораціями задаються підтипами СУК і є співзвучними з ними. Їхнє існування забезпечується “...існуванням внутрішньокорпоративних інститутів у вигляді формальних і неформальних правил й документації, корпоративної культури та законодавчої бази з питань корпоративного управління” [48; 9, с. 36]. Реалізуються механізми управління АТ, у тому числі в телекомунікаційній галузі (уточнено мною. – Я.В.), через складні системи взаємовідносин субординації, координації і контролю між основними структурними підрозділами управлінської вертикалі й горизонталі, а також між органами управління та всіма структурними підрозділами підприємств [48; 9, с. 36].

Таким чином, ці складові є “матерією”, всестороннє нехтування якою унеможливило ефективне управління АТ у телекомунікаційній галузі і сталий розвиток національного сектору корпоративної економіки або корпоративної економіки.

Література

1. Щодо проекту Принципів корпоративного управління України : Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 242 від 03.03.2003 р. (з наступними змінами і доповненнями). [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://www.zakon.nau.ua/doc/?uid=1007.740.0>
2. Про затвердження Принципів корпоративного управління [Текст] : Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 571 від 11.12.2003 р. (з наступними змінами і доповненнями). [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://www.zakon.nau.ua/doc/?code=vr571312-03> (дата звернення : 09.01.2012)
3. Поняття принципів корпоративного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.koda.gov.ua/Docs/1VKY-3.doc>
4. Принципи корпоративного управління [Електронний ресурс] / Т. Медвідь, О. Костюк, О. Костюк. – Режим доступу : <http://www.kstil.com.ua/rubrics/?aid=63&rid=47>
5. Гриньова В.М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні : [монографія] / В.М. Гриньова, О.Є. Попов. – Харків : ХДЕУ, 2003. – 324 с.
6. Корпоративне управління [Текст] : посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Д.В. Задихайло, О.К. Кібенко, Г.В. Назарова. – Харків : Еспада, 2003. – 688 с.
7. Система корпоративного управління: формування та оцінювання на засадах економічних індикаторів (на прикладі машинобудування) : [монографія] / [О.Є. Кузьмін, А.М. Дідик, О.Г. Мельник, О.В. Муқан] ; за заг. ред. О.Є. Кузьміна. – Львів : Тріада плюс, 2008. – 369 с.
8. Муқан О.В. Формування систем корпоративного управління в машинобудуванні [Текст] : Дис. ... кандидата економ. наук : 08.00.04 ; Львів, 2008. – 187 с. : іл. – Бібліогр. : с. 173 – 187
9. Формування та розвиток моделі корпоративного управління в трансформаційній економіці [Текст] : посіб. для студ. вищ. навч. закл. / [П.В. Круш, О.П. Кавтиш, А.В. Гречко, Ю.С. Чихачьова]; за ред. проф. П.В. Круш. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 264 с.
10. Абрамов Я. Принципи корпоративного управління у світі. Чи слід їх запроваджувати в Україні [Електронний ресурс] / Я. Абрамов // Юридичний журнал. – Режим доступу : <http://www.Justinian.com.ua/article.php?id=1208>
11. Вартісно-орієнтований організаційно-економічний механізм корпоративного управління холдинговими компаніями: стратегія отримання комбінаторних переваг : [монографія] / [Т.В. Момот, М.В. Кадничанський, О.А. Лобанов, Н.В. Рудь]. – Харків : Фактор, 2010. – 220 с.
12. Клочай В.В. Особенности построения систем корпоративного управления в России : [монографія] / В.В. Клочай. – М. : Анкил, 2007. – 240 с.
13. Кудінович О.О. Міжнародний досвід оптимізації управління акціонерними товариствами в Україні в умовах геоекономічних викликів : Автореф. дис. ... кандидата екон. наук / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2009. – 20 с.
14. Македон В.В. Принципи та організаційні складові інтеграційної політики компаній у міжнародних моделях корпоративного управління : [монографія] / В.В. Македон. – Дніпропетровськ : Видавництво ДУЕП ім. А. Нобеля, 2011. – 394 с.
15. Манойленко О. Теоретичні засади формування ефективного механізму діагностики кризових явищ у процесі розвитку складноструктурованих корпоративних систем [Текст] / О. Манойленко // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – № 5. – С. 17 – 20.
16. Масютин С.А. Механизмы корпоративного управления : [монографія] / С.А. Масютин. – М. : Финстатинформ, 2002. – 240 с.

17. Мильнер Б.З. Теория организации : учебн. [для студ. виш. учеб. зав.] / Б.З. Мильнер. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 720 с.
18. Модели управления персоналом корпораций [Текст] / В.С. Пономаренко, А.И. Пушкарь, Ле Ван Шон. – Харків : ХГЭУ, 1997. – 232 с.
19. Назарова Г.В. Нова парадигма корпоративного менеджменту [Текст] / Г.В. Назарова // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. пр. – К. : КНУ ім. Тараса Шевченка, 2005. – Вип. 8. – С. 11 – 16.
20. Поважний О.С. Кодекс корпоративного управління у системі саморегулювання [Текст] / О.С. Поважний // Управління сучасним містом. – 2001. – № 7 – 9 (3). – С. 22 – 27.
21. Регламентация функциональных служб корпоративных предприятий [Текст] : посіб. для студ. вищ. навч. зак. / [В.І. Павлов, І.І. Пилипенко, Н.В. Павліха, І.С. Скороход, І.С. Кравчук, О.А. Митко]. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2006. – 343 с.
22. Семенов А.С. Организация работы совета директоров акционерного общества : [монографія] / А.С. Семенов. – М., 2007. – 184 с.
23. Тоёхиро К. Стратегия и структура японских предприятий [Текст] / Тоёхиро Коно ; общ. ред. и вступ. ст. О.С. Виханского ; пер. с англ. : В.А. Бирюков, В.В. Зотов. – М. : Прогресс, 1987. – 384 с.
24. Шаститко А.Е. Акционерные соглашения в системе корпоративного управления : [монографія] / А.Е. Шаститко, Т.А. Радченко. – М., 2008. – 116 с.
25. Armstrong M. Handbook of Management Techniques [Текст] / M. Armstrong. – New Jersey: Nichols Publishing, 1994. – 624 p.
26. Андрійчук Р.В. Корпоративне управління в контексті розвитку теорій фірми і методологічних підходів до його становлення [Текст] / Р.В. Андрійчук // Економіка АПК. – 2008. – № 11. – С. 42 – 49.
27. Кам'янецька О.В. Корпоративне управління в Україні: інтелектуальний капітал, персонал, якість : [монографія] / О.В. Кам'янецька ; за заг. ред. Г.В. Жаворонкової, В.В. Щелкунова. – К. : Наукова думка, 2009. – 237 с.
28. Корпоративне управління – теорія та практика [Текст] // Український інвестиційний журнал “WELCOME”. – 2000. – № 8 – 9. – С. 3.
29. Мащенко В.Е. Системное корпоративное управление [Текст] / В.Е. Мащенко. – М. : Стужа, 2004. – 251 с.
30. Павлов В.І. Корпоративне управління в акціонерних товариствах : [монографія] / [В.І. Павлов, О.А. Мишко]; ред. кол. : М.І. Долішній (відп. ред.), В.В. Оскольський, В.І. Павлов. – Луцьк : Надстир'я ; Рівне : НУВГП, 2006. – 180 с.
31. Селіверстова А.С. Система корпоративного управління: сутність, поняття та основні елементи [Текст] / А.С. Селіверстова // Інвестиції : практика та досвід. – 2010. – № 13. – С. 46 – 48.
32. Спасибо-Фатеева И.В. Акционерные общества : корпоративное управление / И.В. Спасибо-Фатеева. – Харьков : Право, 1998. – 256 с.
33. Тараш Л.И. Управление акционерной собственностью: методологический подход : [монографія] / Л.И. Тараш ; науч. ред. А.И. Амоша. – Донецк : НАН Украины ; Ин-т экономики промышленности, 2008. – 440 с.
34. Щукин А. И. Концептуальные основы корпоративного управления экономикой предпринимательского типа или рыночные отношения хозяйственной деятельности : [монографія] / А.И. Щукин ; под науч. ред. проф. В.А. Ткаченко. – Донецк : Монолит, 2006. – 360 с.
35. Fundamental and Ethics Theories of Corporate Governance [Текст] / Haslinda Abdullah, Benedict Valentine // Middle Eastern Finance and Economics. – 2009. – Issue 4.
36. Кузьмін О.Є. Методичні вказівки “Функціональний підхід у менеджменті” / О.Є. Кузьмін. – Львів : МОУ Інститут підприємництва та перспективних технологій. Факультет економіки і підприємництва, 1998.

37. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К. : Академвидав, 2003. – 416 с.
38. Кузьмін О.Є. Сучасний менеджмент [Текст] : [навчально-прикладний посібник] / О.Є. Кузьмін. – Львів : Центр Європи, 1995. – 176 с.
39. Воловик О. Організаційно-господарські відносини в системі корпоративного управління [Текст] / О. Воловик // Право України. – 2004. – № 7. – С. 58 – 62.
40. Глущенко С. Корпоративне управління в країнах перехідної економіки [Текст] / С. Глущенко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 8 (38). – С. 150 – 158.
41. Жарікова Н.О. Корпоративні форми господарювання: економічна природа та сутність [Текст] / Н.О. Жарікова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 6. – С. 94 – 100.
42. Мокряк В. Корпоративне управління великими промисловими підприємствами: сучасний стан та актуальні проблеми [Текст] / В. Мокряк, Е. Мокряк // Економіка України. – 2007. – № 4. – С. 36 – 42.
43. Проблеми корпоративного управління в Україні та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/VNULP/Ekonomika/2009_640/34.pdf
44. Стогнієнко Н.Ю. Деякі питання корпоративного управління [Текст] / Н.Ю. Стогнієнко // Зовнішня торгівля : право та економіка. – 2008. – № 6. – С. 165 – 168.
45. Небава М.І. Теорія корпоративного управління: вузлові питання [Текст] : посіб. для студ. вищ. навч. зак. / М.І. Небава. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 295 с.
46. Петренко Т.М. Проблематика розвитку концепції корпоративного управління в банківській системі України [Електронний ресурс] / Т.М. Петренко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/PORTAL/soc_gum/pprbsu/2010_30/10_30_31.pdf
47. Bauer R., Good Corporate Governance Pays Off! Well-governed companies perform better on the stock market [Електронний ресурс] / R. Bauer, N. Guenster. – Heerlen; Netherlands, 2003. – Algemeen Burgelijik Pensioenfonds. – Режим доступу : <http://www.deminorating.com>
48. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо системи управління та розкриття інформації фінансовими установами [Текст] : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України № 5207 від 27.12.2005 р. [Електронний ресурс] / Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. – Режим доступу : <http://www.zakon.nau.ua> (дата звернення : 08.01.2012)

РОЗДІЛ 7. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

7.1. ІНФОРМАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ПОДОЛАННЯ РИНКОВОЇ ЕНТРОПІЇ ПРИ УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА У КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Підприємство являє собою складну інтеграційну систему, розвиток якої можливий лише за умови оптимального поєднання різних видів виробничих факторів: матеріальних, технічних, енергетичних, трудових, фінансових та інформаційних. Особливої уваги на сучасному етапі заслуговують останні, оскільки вони забезпечують ефективне управління споживанням інших їх видів.

Будь-яка економічна система може функціонувати та розвиватися тільки в тому випадку, якщо в ній циркулює інформація. Управління такою системою починається із організації інформаційного процесу, який передбачає забезпечення виконання функцій із збирання, передавання, оброблення, аналізу даних і прийняття на їх основі відповідних управлінських рішень.

Конкурентний ринок переорієнтовує виробництво на маркетингові засади, за яких споживач диктує виробнику який саме товар, якої якості та кількості він повинен виробляти. В таких умовах необхідним є постійне підтримання прямого та зворотного інформаційного зв'язку між виробником та споживачем, що дає можливість оптимізувати задоволення потреб останніх, знизити ризики при управлінні розвитком підприємства, а, отже, забезпечити його стійку довгострокову позицію на ринку.

Конкурентна економіка на перехідному етапі не забезпечує підприємству стабільності умов господарювання, що, в свою чергу, вимагає від нього постійної оперативної та гнучкої переорієнтації виробництва. Як зазначено в [1, с. 132] “явища невизначеності в економічному житті постійно відтворюються і, за всіх зусиль з боку суспільства, їх не можна повністю усунути в економіці”, а “недооцінка факторів невизначеності може призвести до неправильної стратегії господарювання та зниження фінансово-економічних показників виробництв, а в умовах високої невизначеності до повної відмови від науково обґрунтованого планування” [2, с. 132]. Інформаційна ентропія визначається як міра невизначеності стану будь-якої системи для користувача інформації. Вона максимальна, якщо про цю систему немає ніякої інформації, і всі стани для користувача рівноймовірні. З отриманням нової інформації про систему її ентропія змінюється [3, с. 10].

Засновниками наукового підходу до поняття “інформація” були англійський нейрофізіолог У. Ешбі і французький фізик Б. Бріллюен. Вони розглядали передавання інформації деякій системі як засіб підтримки необхідного стану цієї системи, що веде до зменшення її невизначеності, тобто ентропії.

Сучасні трактування цього поняття дещо відрізняються від сформованого першими її дослідниками, адже Бріллоен вважав, що „інформація є сирим матеріалом і складається із простого збирання даних”. Зараз у своїй більшості науковці-економісти одноставні в тому, що інформація і дані – це поняття не тотожні. Вважається, що „дані” є поняття менш обмежене, ніж „інформація”. Різниця між ними полягає в тому, що інформація – це корисні дані, тобто такі, які можуть бути використані при формуванні певних (оптимальних) рішень. Якщо ж дані просто накопичуються і не приносять користі, то вони не вважаються інформацією, перетворюються на інформаційний шум. Тому в сучасній інтерпретації „інформацією є тільки те повідомлення, яке зменшує невизначеність в тій області, до якої воно відноситься” [4, с. 7].

Останнім часом для значної частини працівників самих різних галузей народного господарства (вчених і спеціалістів, державних службовців різних рангів тощо) основним предметом праці стала інформація. Одночасно почали відбуватися суттєві зміни в характері професійної діяльності і для осіб, які були зайняті у безпосередньому виробництві матеріального продукту. Всі ці зміни відбувались під знаком інтенсивної інтелектуалізації трудових процесів [5, с. 5]. Тому найбільша кількість досліджень інформації як об’єкта управління припадає на 60...80-ті роки минулого століття, тобто час, коли розпочався розвиток інформаційних технологій. Найбільш поширеними та відомими стали такі визначення суті інформації:

- „інформація як ресурс – це нові відомості, що дозволяють покращати матеріальні процеси, пов’язані з перетворенням речовини, енергії та самої інформації” [6, с. 5];
- „інформація як складова процесу інформування – нові відомості, прийняті, зрозумілі та оцінені як корисні кінцевим споживачем” [6, с. 5];
- „інформація – це функція стану будь-якої матеріальної системи, показник розмаїття (мінливості) її структури (організації)” [7, с. 13];
- „інформація може бути витлумачена як деяка сукупність відомостей, що визначає розмір наших знань про ті чи інші процеси, події, явища, факти та їх взаємозв’язок” [8, с. 104].

Трактування інформації, котра забезпечує функціонування економічних систем, близьке за змістом до класичного, сформованого ще Шенноном: „Інформація - міра тієї кількості невизначеності, що знищується після отримання повідомлення” [7, с. 6]. Деяке зміщення акцентів при формуванні цього поняття на сучасному етапі розвитку суспільних відносин, пов’язане в першу чергу із зміною її ролі й значення в процесі прийняття управлінських рішень, які формуються в умовах ринкової невизначеності (ентропії). Поняття інформації найчастіше застосовується для характеристики іншої важливої ринкової категорії – ризику, основною причиною виникнення якого є невизначеність, тобто „неповне й неточне уявлення про значення різних параметрів у майбутньому, що викликані різними причинами і, перш за все, неточною й неповною інформацією” [9, с. 82].

Визначення суті інформації, що пропонуються науковцями, мають ряд неточностей або, на наш погляд, є неповними. В переважній їх більшості не розглядається поняття інформації, яке забезпечує виникнення та функціонування економічних явищ та процесів.

Проведене дослідження дає змогу зробити деяке узагальнення та сформулювати власний погляд на зміст інформації у діяльності підприємства в ринкових умовах господарювання.

Інформація на підприємстві – це відомості про зовнішнє середовище розвитку підприємства, його внутрішній стан і процеси, які в них відбуваються, тобто інформація, що використовується на підприємстві для прийняття управлінських рішень щодо його розвитку, містить відомості, які циркулюють в системі управління підприємства, а також ті, що надходять до неї із зовнішнього середовища. Використання цих відомостей дає можливість зменшити невизначеність та нейтралізувати ймовірні ризики проведення підприємницької діяльності в умовах переходу до ринку, сприяючи підвищенню ефективності його виробничої чи (і) збутової діяльності.

Інформація та дані, що стосуються діяльності підприємства формують інформаційні потоки. Інформаційний потік – це впорядкована кількість інформаційних документів, що циркулюють в інформаційній системі [7, с. 16], або „це сукупність повідомлень, які циркулюють у системі і необхідні для здійснення процесів управління” [10, с. 13]. Такий підхід до визначення суті інформаційного потоку відповідає специфіці організації як виробничої, так і збутової діяльності в умовах планової економіки, коли інформаційні системи підприємств мали примітивну будову та були лише складовою частиною замкненої інформаційної системи, що обслуговувала народне господарство в цілому.

За ринкових умов більш вагоме місце в інформаційному забезпеченні управління розвитком підприємства має зовнішня інформація. Цей факт обумовлений поступовою, необоротною зміною орієнтації виробництва з виробничої (збутової) на маркетингову, що, в свою чергу, призвело до зміни суті поняття „інформаційний потік”. В сучасній економічній літературі він розглядається як „сукупність циркулюючих в логістичних системах, між ними та у відносинах із зовнішнім середовищем повідомлень, необхідних для управління та контролю за логістичними операціями” [11, с. 12]. Причому слід розрізняти „потік інформації” та „інформаційний потік”. У першому випадку констатується, що потік укомплектований лише однією інформацією, тобто корисними даними. Зміст поняття „інформаційний потік” полягає в тому, що він має інформаційний характер (а не, наприклад, матеріальний), тобто в інформаційний потік може включатись як інформація, так і інформаційний шум.

З початку 60-х років в роботах науковців прослідковується намагання відійти від виключно кількісного, статистичного оцінювання інформації, запропонованого К. Шенноном і Л. Бріллюеном. З’являється тенденція до

розкриття змісту, суті, цінності інформації, тобто до більш ґрунтовного її якісного вивчення, оскільки ефективне вирішення економічних завдань потребує комплексного оцінювання інформації, розкриття її якісних особливостей, під якими розуміють практичну цінність інформації та її внутрішній зміст.

Вирішальний вплив на обґрунтованість управлінських рішень мають справити якісні характеристики інформації, яка відображає зміни у ринковому середовищі.

Для оцінювання інформаційного забезпечення управління розвитком підприємства необхідно використати ряд показників. Як виявив проведений бібліографічний аналіз, практично не розрізняються поняття „якість інформації” та „якість інформаційного забезпечення”. Ця обставина спричинила до появи деякої невизначеності при формуванні системи показників, за допомогою яких можна було б здійснити оцінку якості інформації та інформаційного забезпечення.

Таким чином, якість інформації – це її здатність задовольняти обумовлені чи передбачувані потреби. Якість же інформаційного забезпечення передбачає оптимізацію збирання, оброблення, передавання, зберігання інформації з точки зору максимального задоволення інформаційних потреб споживачів.

Під інформаційним забезпеченням розуміють “динамічну систему одержання, оцінки, зберігання та переробки даних, створена з метою вироблення управлінських рішень. Інформаційне забезпечення можна розглядати і як процес забезпечення інформацією, і як сукупність форм документів, нормативної бази та реалізованих рішень щодо обсягів, розміщення та форм існування інформації, яка використовується в інформаційній системі в процесі її функціонування” [12, с. 142].

Організування якісного інформаційного забезпечення є передумовою формування якісної інформації. Можна стверджувати, що якість інформації – це результат, похідна від якості інформаційного забезпечення. Стосується це в першу чергу власної інформації підприємства (зовнішньої та внутрішньої), тобто тієї, що виникає безпосередньо на підприємстві без допомоги сторонніх організацій, оскільки якість інформації, що була отримана “зі сторони” не буде залежати від якості інформаційного забезпечення підприємства.

Отже, якісними показниками інформаційного забезпечення є актуальність (оперативність), систематичність (періодичність), об’єктивність, комплексність (різнобічність), а якісними показниками інформації – своєчасність, повнота, стійкість, естетичність, наочність, конкретність, доступність, стислість, єдність та унікальність (здатність бути єдиною), результативність, ефективність.

Аналіз наукової літератури, в якій висвітлюються питання визначення якості інформації та інформаційного забезпечення, дав можливість виокремити такі показники якості інформаційного забезпечення та інформації (табл. 1).

**Вплив якісних характеристик інформаційного забезпечення
на показники якості інформації**

Складова інформаційного забезпечення	Якісні характеристики (процедури) інформаційного забезпечення	Показники якості інформації
Збирання (формування) даних	Оперативність, систематичність	Своєчасність
	Комплексність, різнобічність	Повнота, стійкість
	Об'єктивність	Точність
	Використання адекватних методик в процесі збирання даних	Єдність
	Можливість адаптації інформаційної бази збирання даних до реальних потреб підприємства (адекватність)	Зниження витрат на формування інформаційної бази за рахунок зниження трудомісткості і, як наслідок, підвищення ефективності інформації
	Використання перевірених інформаційних джерел	Достовірність
Оброблення даних	Систематизація, узагальнення інформації	Конкретність
	Ущільнення інформації	Стислість
	Перетворення в доступну для споживача форму	Доступність
	Оформлення інформаційного матеріалу	Наочність, естетичність
	Запобігання дублювання даних	Унікальність
	Підвищення швидкості оброблення (швидкодія)	Своєчасність
Використання, зберігання інформації	Можливість при автоматизації інформаційного забезпечення отримання друкованих форм первинних та звітних документів	Різнобічність подання
	Доступність інформації про минуле об'єкту (різнобічність)	Повнота
	Налагодженість, узгодженість, координованість тощо інформаційних потоків на підприємстві	Своєчасність
	Обмеження доступу до важливої інформації підприємства широкого кола користувачів (конфіденційність)	Унікальність
Узагальнюючі показники	Забезпечення загального якісного рівня всіх процедур інформаційного забезпечення	Результативність
	Мінімізація витрат на збирання, оброблення, зберігання та зниження трудомісткості збирання одиниці інформації, а також зменшення тривалості обороту інформаційного потоку при одночасному забезпеченні загального якісного рівня всіх процедур інформаційного забезпечення	Ефективність

Взаємозалежними можна вважати показники якості інформації „повнота” та „своєчасність”. В менеджменті існує поняття економічно оптимальної неповноти інформації, адже іноді більш доцільно використовувати з неповною інформацією, ніж збирати високовартісну повну. Слід зазначити, що рівень повноти інформації буде залежати від кваліфікації менеджера, що приймає управлінське рішення, тобто його тезаурусу. Повнота інформації буде також визначатись інформаційними потребами суб’єкта управління та важливістю рішення, для вирішення якого дана інформація буде використовуватися.

У переважній більшості випадків присутня критична межа, нижче якої значення обсягу інформації (її повнота) бути не може, оскільки це призведе до збільшення ризику при прийнятті управлінського рішення. В іншому випадку, стовідсоткове забезпечення повноти інформації вимагатиме додаткових затрат часу на її збирання та оброблення, що значно знизить своєчасність цієї інформації, а виникнення додаткових витрат — забезпечить зниження її економічності. Цей факт підтверджує існування іншої критичної межі, вище якої значення обсягу інформації теж бути не може.

Таким чином, існує два критичних обсяги інформації: мінімальний, нижче якого обсяг інформації не може бути, оскільки це призведе до прийняття необґрунтованих рішень та максимальний, перевищення якого вимагатиме більших затрат часу та призведе до прийняття аналогічних несвоєчасних рішень. Часові обмеження спричиняють появу двох точок беззбитковості **T61** та **T62**, а також обґрунтовують наявність двох зон збитків і лише однієї – прибутків (рис.1).

Для досягнення абсолютної відповідності інформації вимогам стислості, конкретності, достовірності, доступності, точності необхідні значні затрати часу і, відповідно, витрати коштів на проведення додаткового оброблення даних, проте з плином часу якість інформації за цими характеристиками лише підвищується (рис.2).

Описані вище тенденції стосуються переважної більшості інформації, що може використовуватися підприємством для прийняття управлінських рішень. Однак, можуть бути і інші випадки, виникнення яких обумовлено специфічними особливостями окремих видів інформації.

Додаткове збирання інформації, що не має значного впливу на формування кінцевих управлінських рішень, або такої, що має здатність до швидкого старіння, є економічно недоцільним. Тому така інформація має лише одну точку беззбитковості, оскільки витрати на додатковий її збирання не будуть супроводжуватись додатковими доходами.

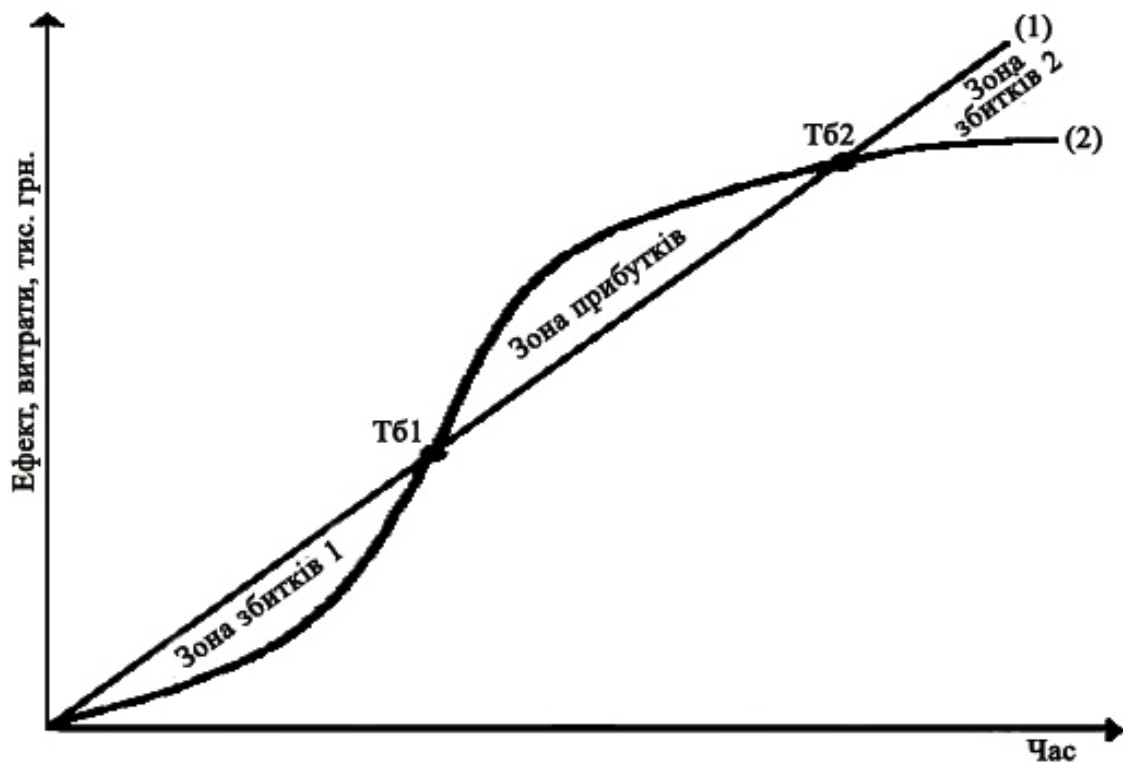


Рис. 1. Часова оптимізація якості інформації за показниками повнота-своєчасність

Лінія (1) – це пряма витрат на виробництво (отримання) інформації. До витрат на виробництво інформації відносяться: заробітна плата працівників, що здійснюють збирання, оброблення цієї інформації; оренда (використання) приміщення; плата за використання (витрати на придбання) вторинних інформаційних джерел (нормативна, довідкова література, періодичні видання, Інтернет, радіо, телебачення); витрати на проведення маркетингових досліджень тощо. У випадку, якщо інформація придбана „на стороні”, до витрат на її отримання відносять витрати на придбання інформації. Сюди ж можна віднести втрати від недоотриманого прибутку, який могло б отримати підприємство у випадку інформаційного пошуку в іншому напрямку;

Лінія (2) – це крива сумарного ефекту від максимально можливого корисного використання інформації у процесі прийняття управлінських рішень безпосередньо в процесі створення продукту (наприклад, збільшення обсягів реалізації продукції (підвищення рентабельності виробництва) за рахунок більш повного задоволення потреб споживачів, створеної за допомогою основних засобів, які були відповідно технічно вдосконалені на основі відповідної зовнішньої інформації).

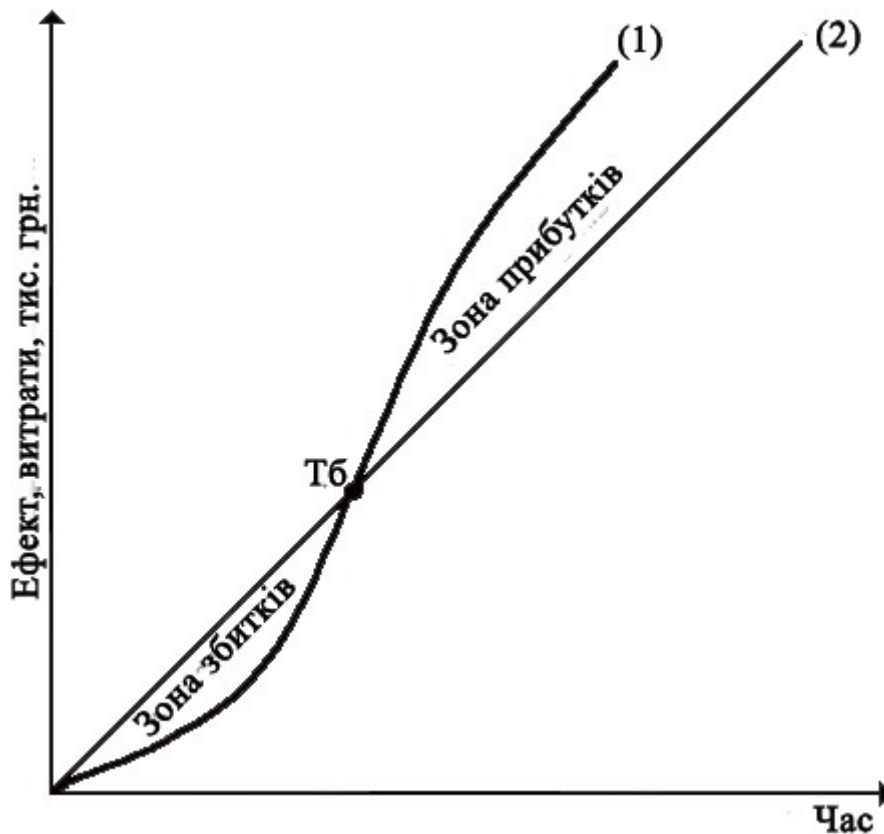


Рис. 2. Часова оптимізація якості інформації

Існує також підвид інформації, що має значну тривалість старіння та значний вплив на формування кінцевих управлінських рішень (наприклад, нова технологія виробництва). В такому випадку існування другої критичної точки є скоріше умовністю. Будь-які витрати на збирання інформації перекриваються доходами, які отримає підприємство в процесі подальшого використання цієї інформації в матеріальному виробництві.

Всі визначені вище показники якості інформації формують її економічний потенціал, тобто спроможність інформації впливати на отримання економічного ефекту, що може виникнути в результаті максимально можливого корисного використання інформації безпосередньо у матеріальному виробництві. При цьому основним показником, що визначає якість інформації, є її своєчасність, тому критичним ресурсом при формуванні якості інформації є час. Відповідно, узагальнююча залежність ефекту від використання інформації й витрат на досягнення її певного якісного рівня за всіма критеріями буде аналогічною тій, що зображена на рис. 1.

Якість інформаційного забезпечення управління розвитком підприємства характеризує система показників та критеріїв, які обумовлюють якість самої інформації.

Наявність невизначеності в діяльності господарюючих суб'єктів або, іншими словами, ймовірного характеру у протіканні подій, пов'язаних із функціонуванням елементів ринку, обумовлює виникнення ризиків, нейтралізація яких можлива при наявності якісної інформації. Причому для

економічної інформації, на відміну від інших видів інформації, кількість (повнота) не є визначальним показником її якості. Отже, негентропія – це показник, який характеризує міру визначеності в певній галузі. Відповідно визначеність буде залежати від корисності інформації, а показник негентропії – це значення корисності інформації. Оскільки, чим кориснішою є інформація, тим меншою є невизначеність прийняття певного управлінського рішення та навпаки.

Аналіз базових теорій по визначенню цінності інформації виявив переважно теоретичний характер вирішення проблеми. Критерії та показники, що пропонуються в якості оцінювання цінності (корисності) інформації, в більшості важко піддаються кількісному підрахунку через абстрактну чи значну суб'єктивну природу їх формування.

Безперечно, на корисність інформації будуть впливати і апріорний запас відомостей споживача інформації, і послідовність дій, в якій він буде вирішувати певне завдання, та багато інших факторів. Проте основним при оцінці корисності економічної інформації залишається визначення матеріального (фінансового чи іншого) ефекту в результаті її використання. Недарма ще Л.Бріллоен зазначав, що економічні параметри предметів, створених працею людини, в тому числі інформаційних видань, більш точно відображають їх цінність, ніж фізичні характеристики, оскільки за допомогою економічних показників привносяться оцінки людини, що відображають корисність предмета для споживача [7, с. 256].

Варто вирізняти цінність і корисність інформації для підприємства. Цінність інформації для підприємства можна оцінювати на етапі її придбання (створення) через споживчу вартість інформації, а її корисність безпосередньо в процесі споживання інформації через її споживчу вартість. Лише при визначенні корисності інформації вираховується ефект, отриманий від її використання, тобто безпосередньо в матеріальному виробництві.

На нашу думку, доцільно здійснювати оцінку корисності інформації в залежності від об'єкту, який використовує її потенціал, тобто розрізняти „корисність інформації для окремого суб'єкту”, „корисність інформації для підприємства”, „корисність інформації для країни”, „корисність інформації для людства в цілому” тощо. Відповідно кожен новий рівень корисності інформації є базовим для визначення наступного її рівня, проте зі зростанням рівня оцінки корисності можуть з'являтися й інші фактори. Так, корисність інформації для підприємства буде залежати від корисності інформації всіх споживачів інформації, а також узгодженості, координованості, швидкості руху інформаційних потоків на підприємстві тощо.

Таким чином, узагальнення результатів проведеного дослідження способів оцінки цінності інформації, дозволяє виділити такі фактори, що визначають та забезпечують корисність інформації для підприємства:

- рівень професійної підготовки або апріорний запас відомостей, або тезаурус споживача інформації (x);
- відповідність інформації системі показників якості інформації (y);

- важливість рішення, для вирішення якого інформація буде використовуватись, що впливатиме безпосередньо на величину очікуваного ефекту від її використання (z).

Корисність інформації для підприємства необхідно встановлювати для кожного конкретного випадку на окремо взятому об'єкті як функцію від x , y , z .

Визначення впливу інформації на отриманий у матеріальному виробництві ефект пов'язане з рядом ускладнень:

- виокремлення величини ефекту отриманого безпосередньо від використання інформації є завданням, вирішення якого не піддається практичній реалізації, оскільки сумарний ефект (наприклад, величина отриманого прибутку) є синергетичним результатом дії різних факторів, в тому числі й інформації;

- неможливо практично реалізувати інформаційне “знеструмлення” системи управління з метою порівняння ефективності її дії з інформацією та без неї, оскільки частина інформації уречевлена в продукції, основних засобах, виробничих запасах тощо;

- важко на практиці врахувати вплив суб'єктивного фактору на формування корисності інформації (тезаурус споживача, рівень апріорних відомостей тощо), адже “дослідження корисності економічної інформації, раціональності інформаційного потоку в умовах його систематичного наростання – справа дуже складна: постійно уточнюються взаємозв'язки економічних явищ і процесів; іноді змінюються традиційні уявлення про зв'язки між господарськими показниками; проводиться їх критична переоцінка” [13, с. 63].

Тому корисність інформації не може бути визначена шляхом точного підрахунку з використанням традиційних математичних залежностей. Використання положень теорії ймовірності теж не зможе забезпечити точну оцінку. В такому випадку варто скористатись евристичними методами, що легко адаптуються до специфічних особливостей окремих виробництв.

Для визначення якості економічної інформації можна застосувати дві основні методики:

- провести експертне оцінювання рівня якості інформації, визначивши за допомогою методу експертних оцінок вагомість показників та їх бальні оцінки;

- визначити коефіцієнт якості інформації з врахуванням того, що основними показниками якості економічної інформації більшість науковців вважають своєчасність, повноту та достовірність.

В якості пріоритетного приймається другий варіант, оскільки в його основу покладено переважно об'єктивне оцінювання.

Повнота економічної інформації визначається на основі відомостей про кількість джерел інформації та їх фінансової та організаційної доступності для споживача, а також частоти появи певного виду інформації в окремих її джерелах за певний період.

Достовірність економічної інформації визначається насамперед тим, наскільки можна довіряти даній інформації, що, в свою чергу, буде залежати від того, наскільки є перевіреною окреме джерело інформації в певному періоді.

Своєчасність економічної інформації визначається конкретними інформаційними потребами системи управління, тобто її оптимальне значення для вирішення різних управлінських завдань може змінюватися. В своїй переважній більшості економістами підкреслюється, що первинна інформація є більш своєчасною, ніж вторинна [14; 15; 16; 17 тощо], і причини такого стану речей очевидні. Проте вирішальним фактором, який визначає своєчасність інформації на всіх етапах її життєвого циклу, є ефективність організації системи управління підприємства в цілому. В свою чергу, можливість побудови такої системи управління в першу чергу можуть реалізувати великі і середні підприємства, які, згідно з проведеними дослідженнями, переважно мають сформовану структуру управління із налагодженими інформаційними зв'язками між окремими підрозділами та окремими виконавцями, розвинені системи обліку і звітності, а також більші, в порівнянні з малими підприємствами, фінансові можливості для отримання даних із зовнішнього середовища господарювання.

Література

1. Основи економічної теорії: політекономічний аспект [Текст]: Підручник; ред. Г.Н. Климко. – 4-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання-прес, 2002. – 615 с.
2. Шарко М.В., Рогальський О.Ф. Інформаційна підтримка інноваційної діяльності [Текст] / Шарко М.В., Рогальський О.Ф. // Економіка і прогнозування. – 2004. – №2. – С. 131-139
3. Бройдо В.Л. Достоверность экономической информации в АСУ [Текст] / В.Л. Бройдо – Л.: Изд-во Ленинградского ун-та, 1984. – 200 с.
4. Пономарева К.В., Кузьмин Л.Г. Информационное обеспечение АСУ [Текст]: Учеб. Для сред. спец. учеб. заведений. – 2-е изд., перераб. и доп. / К.В. Пономарева– М.: Высш. шк., 1991. – 222 с.
5. Франс Дж., Торнли Дж. Х. М. Математические модели в сельском хозяйстве [Текст] / Пер. с англ. А.С.Каменского; ред. Ф.И. Ерешко. Предисл. Ф.И.Ерешко и А.С.Каменского. – М.: Агропромиздат, 1987. – 400 с.
6. Королев М.А. Теория экономических информационных систем [Текст] / М.А.Королев. – М.: Финансы и статистика, 1984. – 223с.
7. Злочевський С.Е., Козенко А.В., Косолапов В.В., Половинчик А.Н. Інформація в наукових дослідженнях [Текст] / С.Е. Злочевський, А.В.Козенко, В.В.Косолапов, А.Н.Половинчик. – К.: Наукова думка, 1969. – 288 с.
8. Мамиконов А.Г. Управление и информация [Текст] / А.Г. Мамиконов. – М.: Наука, 1975. – 183 с.
9. Черкасов В.В. Проблемы риска в управленческой деятельности [Текст] / В.В. Черкасов. – М.: «Рефл-бук», К.: «Ваклер», 2002. – 320 с.
10. Матвієнко О.В. Основи інформаційного менеджменту [Текст]: Навчальний посібник / О.В. Матвієнко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 128 с.
11. Крикавський Є.В. Логістичне управління [Текст]: підручник / Є.В. Крикавський. – Львів: „Львівська політехніка“, 2005. – 684 с.
12. Економічний аналіз [Текст]: Навчальний посібник; ред. акад. НАНУ, проф. М.Г.Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.

13. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа [Текст]: Учебник. – 4-е изд., доп. и перераб / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 416 с.
14. Балабанова Л.В., Митрохіна Ю.П. Управління збутовою діяльністю [Текст]: навч. посіб / Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохіна. – К.: ЦУЛ, 2011. – 240 с.
15. Голубков Е.П. Основы маркетинга: ученик [Текст] / Голубков Е.П. – М.: Финпресс, 2009. – 656 с.
16. Зотов В.В. Ассортиментная политика фирмы [Текст] / В.В. Зотов. – М.: Экспо, 2006. – 240 с.
17. Иванов Л.А. Книга директора по маркетингу [Текст] / Л.А. Иванов. – СПб.: Питер, 2006. – 208 с.

7.2. ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ЧИННИКІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПРОЦЕСОМ

Динамічне економічне зростання є найважливішим чинником конкурентоспроможності країни в ринковій системі. У процесі вдосконалення ринкової моделі економіки пріоритетне увага повинна бути приділена розвитку виробництва на новій технічній основі, активізації інноваційної діяльності по втіленню результатів науково-технічних розробок у виробництво, створення нових технологічних процесів і перебудові на сучасній науково-технічній основі всіх галузей матеріального виробництва і сфери обслуговування. У всьому світі інновації сьогодні - це не примха, а необхідність виживання, збереження конкурентоспроможності та подальшого процвітання. Досвід економічно розвинених країн показує, що переможцем у боротьбі за споживача виявляється той, хто будує свою діяльність переважно на основі інноваційного підходу і головною метою стратегічного плану ставить розробку нових товарів і послуг. Щоб бути на крок попереду конкурента, треба привертати досить уваги до стратегічного управління інноваційним процесом.

У загальному вигляді процес стратегічного управління складається з наступних чотирьох частин:

1. Аналіз середовища. На даному етапі досліджується зовнішнє оточення фірми, а також внутрішній потенціал.
2. Вибір стратегії. Аналізуються запропоновані стратегії управління інноваціями та вибирається та, якою буде слідувати підприємство.
3. Реалізація стратегії. Стратегія втілюється у життя.
4. Оцінка і контроль виконання. На даному етапі перевіряється наскільки реалізована стратегія сприяла виконанню цілей. Також у разі необхідності виконується корегування одного з етапів.

Цей процес можна представити у вигляді схеми (рис.1).

Кожен етап цього процесу повинен забезпечуватися певними ресурсами. Одним з найважливіших ресурсів є інформація.

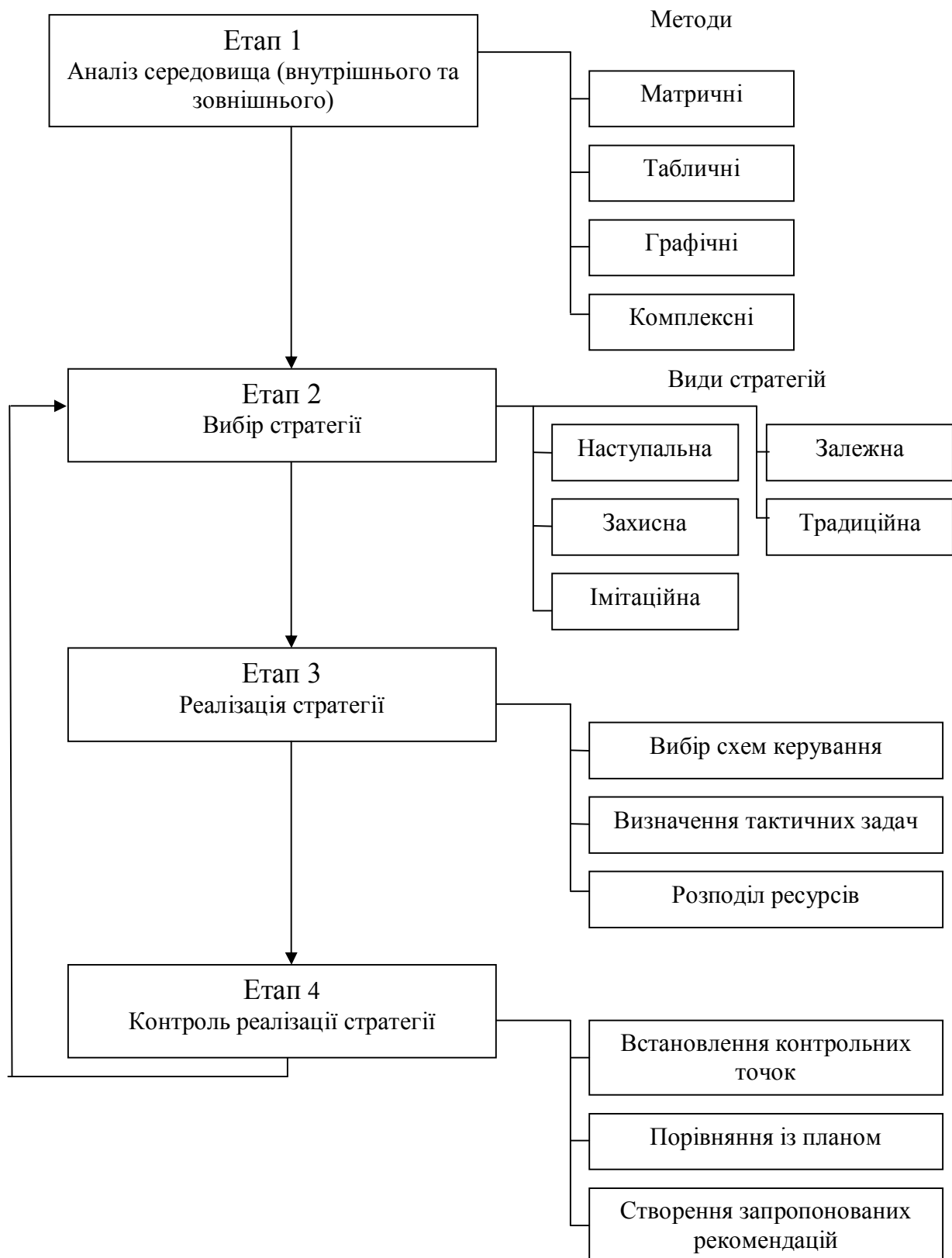


Рис.1. Схема процесу стратегічного управління

Інформація – це нові відомості, що дозволяють поліпшити процеси, пов'язані з перетворенням речовини, енергії і самої інформації. [1, с.5]

Згідно з Р.А. Фатхутдіновим, інформація - це відомості, знання спостерігача про систему та середовище її функціонування; продукт інформування, що відображає або впливає на виділені властивості, особливості або показники досліджуваних явищ, об'єктів, організацій і знімає існуючу до його появи невизначеність. [2, с.474]

Проте, до того, як підприємство отримає необхідну інформацію, її потрібно вибрати з безлічі даних, що знаходяться в інформаційному полі. Грабауров В.А. [3, с.16] визначає дані, як сирі факти, що представляють результати, які зустрічаються в організаціях або фізичному середовищі, раніше ніж вони були організовані й перетворені у форму, яку люди можуть розуміти й використовувати. Для видобутку використовується процес званий «видобуток даних».

«Видобуток даних» (Data Mining) використовує ряд технологій (типу дерев рішень і нейронних мереж), щоб шукати або "добувати" маленькі «самородки» інформації з великих обсягів даних, запасених в базі даних організації. Видобуток даних, який іноді розглядається як допоміжний апарат систем підтримки прийняття рішень, є особливо корисним, коли організація має великі обсяги даних в базі. Поняття «видобуток даних» не нове, хоча назва стала популярною тільки в кінці 1990 р. Принаймні, протягом двох десятиліть багато великих організацій використовували внутрішніх або зовнішніх аналітиків, часто званих фахівцями управління, пробуючи розпізнавати тренди або створювати моделі у великих масивах даних, використовуючи методи статистики, математики та штучного інтелекту. З розвитком великомасштабних баз даних і потужних недорогих процесорів відновився інтерес до того, що названо в останні роки «видобуток даних». Поряд з відновленням інтересу з'явився ряд високопродуктивних і відносно легких у використанні пакетів програм, видобувних комерційні дані. [3, с.16].

Після отримання інформації з «руди даних», її можна класифікувати за декількома ознаками(рис. 2).

Говорячи про масштабність управлінських процесів слід розділити інформацію на стратегічну і тактичну. Найбільше нас цікавить стратегічна інформація.

Шершньова З. Є. [4, с.634] визначає ряд відмінностей стратегічної інформації, що зумовлені характером процесу прийняття управлінських рішень:

1. Орієнтованість не стільки «всередину» організації, скільки на її зовнішнє та проміжнє середовище.
2. Аналіз інформації в умовах репрезентативної ймовірності.
3. Прогнозний характер результатів обробки інформації.
4. Велика ймовірність суб'єктивного тлумачення інформативних показників.
5. Міжфункціональний характер інформації (необхідність інформаційного забезпечення окремих бізнес-процесів), що призводить до необхідності оперування великими обсягами аналітичної та фінансової інформації.



Рис. 2. Класифікація інформації [4, с.634]

На кожному з етапів стратегічного управління інформація, що використовується для забезпечення цього процесу, проходить три стадії:

1. Отримання інформації. Інформація надходить з внутрішнього чи зовнішнього джерела.

2. Обробка інформації. Отримана інформація обробляється за допомогою людини та/або інформаційних технологій.

3. Передача інформації на наступний етап. Формуються вихідні дані, які є джерелом інформації для наступного етапу процесу стратегічного управління.

Згідно з цими стадіями можна трансформувати схему процесу стратегічного управління з доданням інформації, яка використовується у цьому процесі, та напрямків її руху (рис.3 – рис.6).



Рис. 3. Схема руху інформації у процесі стратегічного управління (етап 1)

На першій стадії етапу аналізу середовища до підприємства надходить інформація із зовнішніх та внутрішніх джерел. На другій стадії за допомогою інформації, що була отримана на попередній стадії проводиться аналіз за одним чи кількома методами. На наступній стадії за результатами проведеного аналізу формуються рекомендації щодо використання одної зі стратегій управління інноваційним процесом.



Рис. 4. Схема руху інформації у процесі стратегічного управління (етап 2)

Під час другого етапу, на першій його стадії, дотримуються рекомендації щодо використання певної стратегії управління інноваційним процесом. На другій стадії, згідно з отриманими рекомендаціями модифікується стратегія, щодо якої були надані рекомендації у першій стадії, або розробляється власна стратегія, згідно з результатами аналізу на першому етапі. На останній стадії передаються рекомендації, інструкції щодо виконання стратегії.



Рис. 5. Схема руху інформації у процесі стратегічного управління (етап 3)

Під час третього етапу, до стадії отримання інформації надходять рекомендації та інструкції, щодо реалізації стратегії. Стадія обробки інформації полягає у розподіленні ресурсів між тактичними частинами стратегічного плану. На третій стадії виконується передача проміжних та остаточних результатів виконання стратегії, для подальшого їх аналізу.



Рис. 6. Схема руху інформації у процесі стратегічного управління (етап 4)

Під час четвертого етапу, на першій стадії дотримується інформація про результати виконання стратегії. На другій стадії виконується порівняння результатів із запланованими показниками. Якщо між запланованими та реальними показниками існують відхилення, то формується пакет рекомендацій, щодо зміни елементів стратегії, які на стадії передачі інформації надходять до другого етапу, де корегується цілком стратегія.

Для того щоб управління інноваційним процесом здійснювалося як можна більш ефективно, необхідне поліпшення наступних інформаційних властивостей:

1. **Значимість інформації.** Зі збільшенням обсягу інформації, яка фігурує в сфері діяльності підприємства, необхідно виявляти ті деталі, які дійсно впливають на інноваційний процес. В іншому випадку обробка не значущої інформації може призвести до марної втрати ресурсів.

2. **Достовірність інформації.** Не можна використовувати неточну, а вже тим більше неправдиву інформацію. Проведення аналізу і прийняття рішень на

основі такої інформації, може призвести до катастрофічних наслідків для підприємства.

3. Достатність інформації. Рішення необхідно приймати тільки на тлі повної картини, так як відсутні деталі можуть спотворювати всю ситуацію в цілому. Проблема полягає в тому, що досить складно отримати повну інформацію, наприклад, інформацію про плани конкурентів.

4. Актуальність інформації. На основі застарілої інформації не можна приймати стратегічні рішення, інакше підвищується ризик опинитися на крок позаду конкурента. З іншого боку, отримання важливої інформації раніше суперника може стати однією з конкурентних переваг на інноваційному ринку.

5. Форма інформації. Дані, що надійшли вже у форматі, придатному для обробки відповідними технологіями, істотно прискорюють і здешевлюють процес внесення в базу і обробки інформації.

6. Адекватна вартість інформації. Вартість отримання певної інформації повинна відповідати вигоді, отриманої підприємством від цієї інформації. Неприпустимо щоб кошти, витрачені на отримання певних даних, не принесли ніякого прибутку.

Поліпшення інформаційних властивостей може досягатися завдяки наступним змінам:

- Упорядкування системи діловодства по всім функціям управління відповідно до сучасних моделей організації та комплексування документів діловодства;
- Підвищення питомої ваги аналітичної і творчої роботи в апараті управління, в тому числі за рахунок вивільнення часу висококваліфікованих працівників, при використанні засобів обчислювальної техніки;
- Скорочення трудовитрат на інформаційну роботу, прискорення перехідних процесів і підвищення якості управлінських рішень;
- Розробка та впровадження методичних документів, що містять опис технології та організації робіт посадових осіб з раціональним рівнем агрегування інформації по її призначенню і кінцевими результатами;
- Удосконалення системи контролю над виконанням планово - управлінської документації;
- Підвищенню якості технагляду;
- Організації автоматизованих робочих місць (АРМ) і підвищення забезпеченості технічними засобами (у першу чергу, персональними ЕОМ і локальними обчислювальними мережами) для вирішення трудомістких розрахункових та інформаційних задач.

Таким чином можна зробити висновок, що інформаційне забезпечення грає дуже важливу роль у стратегічному управлінні інноваційним процесом. Кожен етап процесу стратегічного управління можна розділити на 3 стадії (отримання, обробка, передача інформації) за роботою з інформацією. Покращення ефективності стратегічного управління інноваційним процесом можна досягнути за допомогою поліпшення властивостей інформації, яка

надходить до підприємства (збільшення актуальності, покращення достовірності, зменшення вартості та ін.)

Література

1. Мишенин А.И. Теория экономических информационных систем [Текст]: учебник/ А.И. Мишенин — 4-е изд., доп. и перераб. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 240 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации [Текст]/ Р.А. Фатхутдинов — 2-е изд., испр. и доп.— М.: Эксмо, 2005. — 544 с.
3. Грабауров В. А. Информационные технологии для менеджеров. [Текст]/ В. А. Грабауров — М.: Финансы и статистика, 2001.— 368 с.
4. Шершньова З. Є. Стратегічне управління [Текст]: підручник / З. Є. Шершньова — 2-ге вид., перероб. і доп.— К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.

7.3. ПРОБЛЕМИ АДЕКВАТНОСТІ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ ЗАВДАННЯМ УПРАВЛІННЯ РИНКОВОЮ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Сталий економічний розвиток України значною мірою визначається обґрунтованістю і дієвістю регулятивної державної політики. Це стосується і нормативно-правового забезпечення управління процесами трансформування власності, що здійснюються через реструктуризацію діючих підприємств, їх злиття та поглинання. Недосконалість сучасної правової бази, яка регламентує поведінку суб'єктів господарювання у даних процесах, очевидна. Свідченням цьому є наростання негативних тенденцій у сфері управління приватизацією — все масштабніше зосередження власності у руках кількох олігархічних груп, рейдерські захоплення привабливих з погляду економічної віддачі об'єктів господарювання чи їх роздержавлення за цінами, далекими від їх реальної ринкової вартості, тощо. Тому все більш актуальною стає необхідність удосконалення нормативно-правового забезпечення процесів трансформації власності, формування такого законодавчого підґрунтя управління ними, яке б унеможливило закріплення зазначених негативних явищ. Серед численних нормативних документів, які регламентують зміну відносин власності, першочергової уваги заслуговують ті, що служать правовою основою оцінки ринкової вартості підприємства.

Проблемі формування вартості як економічної категорії присвятили свої роботи А.Сміт, Д.Рікардо, К. Маркс, А.Маршалл, Й. Шумпетер, Дж. М. Кейнс; ними запропоновано різні концепції вартості товару. Вдосконалення категорії вартості через концепції очікування і невизначеності було здійснено П.Самуельсоном. Проблемі формування ціни на товар, що служить предметом ринкового обміну, присвячено роботи таких вчених як А. Маршалл, Дж. Робінсон, З. Чемберлін, К. Макконнел, С. Брю. У контексті перехідної економіки сучасні науковці роблять спроби застосувати основні положення

теорії вартості стосовно ринкової цінності суб'єктів господарювання. У цьому плані, зокрема, доцільно відзначити роботи Б.Бачевського, І. Заблудської, Р. Ібрагімова, В.Кучеренко, Т.Момот, О. Мендрула, О. Терещенко, Г. Філіна та ін. Проте у їхніх дослідженнях основна увага зосереджується здебільшого на тих аспектах методологічного характеру, які стосуються формування фінансових потоків для оцінювання майбутніх вигід бізнесу як об'єкту купівлі-продажу. Проте не менш важливими з погляду завдань управління економічним зростанням є удосконалення нормативно-правової бази процесів трансформації відносин власності з урахуванням особливостей поведінки вітчизняних економічних агентів.

Як показує навіть поверховий аналіз процесів зміни відносин власності в Україні, вони відбуваються на основі законодавчо закріпленої процедури оцінки вартості суб'єкта господарювання, у якій деформована сама сутність ринкової вартості. Тобто, згідно даної процедури, оцінюється не ринкова вартість підприємства (бізнесу), а оцінка майнового комплексу (майна) підприємства – і доволі часто – за його ліквідаційною вартістю. За цих умов втрачається поняття реальної цінності об'єкта купівлі-продажу (підприємства, бізнесу) для сторін, що беруть участь у цьому процесі. Свідомо відбувається заниження його вартості шляхом неврахування майбутніх економічних вигід. Це негативно відображається, передусім, на власниках – вони втрачають значну частину доходу від реалізації даного підприємства. В майбутньому ж нові власники мають проблеми з інвестуванням, оскільки потенційні інвестори не зацікавлені у вкладанні коштів у бізнес, який не показує стійкої тенденції до зростання своєї ринкової вартості.

Отже, питання реального визначення ринкової вартості підприємства є на сьогодні одним із найважливіших і найскладніших в управлінні. Вартість є узагальнюючим показником ефективності діяльності підприємства і задоволення потреб зацікавлених осіб, таких як акціонери, інвестори, держава – зростання ринкової вартості підприємства є свідченням ефективності управління.

Відомо, що ринкова вартість підприємства формується під впливом багатьох чинників – як внутрішніх, так і зовнішніх (рис. 1). Серед зовнішніх чинників важливе значення мають ті, що можуть бути віднесені до інституційних – стан фондового ринку, регулятивна політика держави тощо [1; 2]. Внутрішні чинники формують ринкову вартість підприємства завдяки наявним виробничим потужностям, належному ресурсному забезпеченню виробництва продуктів з високою споживчою цінністю, ефективному керівництву, вмілому позиціюванню підприємства у бізнес-середовищі.

Слід відзначити, що визначальний вплив на величину ринкової вартості підприємства справляють чинники, що характеризують безпосередньо саме підприємство: його обсяги виробництва, матеріально-технічну базу, стан та якість управлінської системи. Усі вони дають можливість з великим відсотком ймовірності розрахувати величину очікуваного доходу від його придбання.

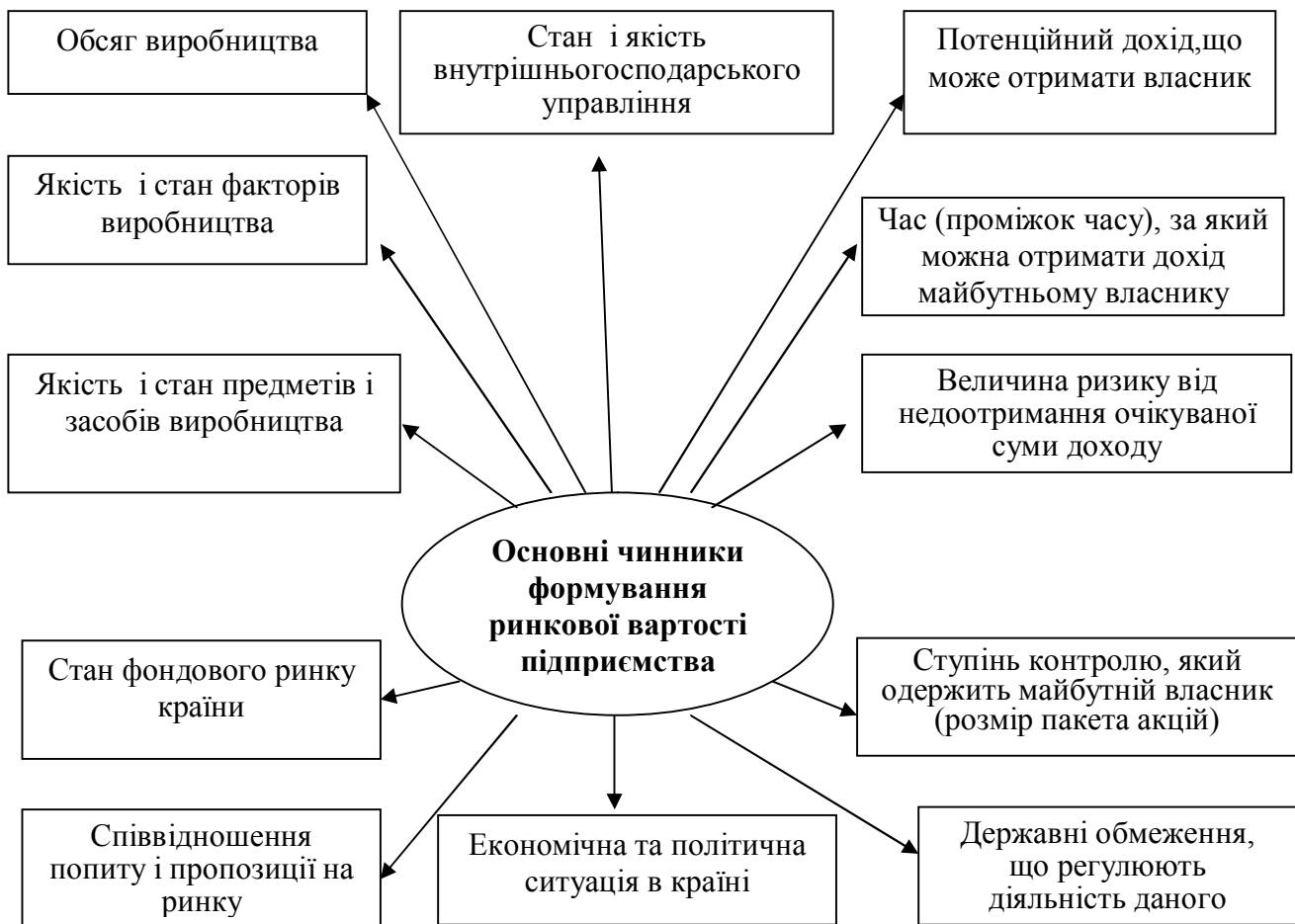


Рис. 1. Чинники формування ринкової вартості підприємства

Проте, не слід недооцінювати вплив макроекономічних чинників. У сучасних умовах відбувається посилення державного регулювання розвитку підприємництва, змінюються організаційні форми взаємодії державних органів із суб'єктами господарювання, відбуваються суттєві зрушення в цілях, механізмі, апараті управління, у поєднанні державного та ринкового механізмів регулювання.

В ідеальному варіанті метою державного регулювання підприємницької діяльності є створення сприятливих умов для нормального функціонування економіки в цілому, зростання участі суб'єктів господарювання країни в міжнародній співпраці й одержання від цього оптимальних вигод для суспільства. Проте, аналіз нормативних актів вітчизняного законодавства у сфері визначення ринкової вартості суб'єктів господарювання дає підстави для висновку, що механізм державного регулювання процесів зміни відносин власності в Україні не є адекватним зазначеним вище цілям – не містить дієвих важелів і не створює сприятливого мотиваційного поля для управління зростанням ринкової вартості підприємств. Навпаки, недоліки чинного законодавства надають можливість окремих суб'єктам ринку отримувати підприємства за значно нижчою, ніж ринкова, ціною і призводять до зловживань у сфері приватизації об'єктів державної власності. Підтвердженням цього є статистика операцій з продажу та приватизації державних стратегічно важливих підприємств, наведена в табл. 1[3].

Приватизація стратегічних промислових підприємств в Україні
у 2005 – вересні 2011 рр.

Назва ВАТ	Розмір проданого пакету акцій (% до стат. капіталу)	Ціна продажу пакета (млн грн)	Рік продажу
1. Арселор Міттал Кривий Ріг	94,76	24573,0	2005-2009
2. Балаклавське рудоуправління ім. Горького	93,83	34,44	2006
3. Рівненський радіотехнічний завод	50+1	25,56	2007
4. Південний машинобудівний завод	75,01	19,2	2007
5. Дніпропетровський агрегатний завод	25,00	2,05	2007
6. ВАТ «Пресмаш»	86,02+1	16,36	2007
7. Харківський тракторний завод ім. Серго Орджонікідзе	27,62	14,03	2007
8. Балаклавське рудоуправління ім. Горького	6,16	6,82	2007
9. Докучаєвський флюсоделомітний комбінат	0,46	0,49	2007
10. Новотроїцьке рудоуправління	1,17	0,34	2007
11. Криворізький залізорудний комбінат	2,48	98,9	2007
12. Промислово-виробниче підприємство «Кривбасвибхпром»	6,57	19,11	2007
13. Павлоградвугілля	7,82	108,37	2007
14. Завалівський графітовий комбінат	26,39	0,65	2008
15. ВАТ «Львівобленерго»	26,98	197,85	2009
16. ВАТ енергопостачальна компанія «Чернігівобленерго»	25,00	223,42	2009
17. Мелітопольський верстатобудівний завод ім. 23 Жовтня	50+1	0,76	2009
18. ВАТ «Полтаваобленерго»	25,00	167,36	2010
19. ВАТ «Прикарпаттяобленерго»	25,02	86,36	2010
20. Луганськтепловоз	76	410,00	2010
21. Мукачівський завод «Точприлад»	50+1	10,34	2010
22. Особливе конструкторське бюро комплектних пристроїв	84,997	0,56	2010
23. Інжиніринговиробниче підприємство «Енергія»	25,91	1,45	2011

Серед приватизованих стратегічних підприємств – підприємства металургійної (1 підприємство), машинобудівної (10 підприємств) галузей, гірничо-видобувного комплексу (8 підприємств), підприємства з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води (4 підприємства). Як видно із наведених даних, лише одне підприємство (нинішнє «Арселор Міттал Кривий Ріг») із загальної кількості приватизованих за даний період 23 підприємств було продано за ціною, яка може бути названа реальною – і то завдяки лише відомим політичним подіям. Значні пакети акцій привабливих у економічному відношенні промислових підприємств, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави (серед яких і контрольні або блокуючі) були придбані із значним заниженням.

Яскравим підтвердженням невідповідності здійсненої згідно існуючих нормативних актів оцінки вартості стратегічних підприємств під час приватизації свідчить те, що початкова вартість 93,02 % пакету акцій ВАТ «Криворіжсталь» у 2005 р. була запропонована у розмірі 10 млрд. грн, у той час коли кінцева пропозиція за нього склала 24,2 млрд грн; вартість 2,48 % пакету акцій ВАТ «Криворізький залізорудний комбінат» визначено було у розмірі 49,45 млн грн, тоді як від його реалізації у 2007 р. отримано 98,9 млн грн;

ринкова вартість 27,62 % пакету акцій ВАТ «Харківський тракторний завод ім. Серго Орджонікідзе» перевищила стартову ціну у понад 11 разів (14,03 млн грн проти зазначених 1,2 млн грн).

Отже, значна статистика суттєвих відхилень початкової ціни продажу суб'єкта господарювання від ринкової дає підстави стверджувати про недосконалість нормативно-правової та законодавчої бази у сфері зміни відносин власності в Україні. До того ж, відсутність дієвої регуляторної державної політики у сфері захисту прав корпоративної власності також не мотивує вітчизняних підприємців до підвищення ринкової вартості бізнесу, оскільки у разі оприлюднення сталих позитивних результатів фінансово-господарської даний об'єкт стає предметом незаконного захоплення (рейдерства).

Доцільно припустити, що це зумовлено концептуальними вадами у трактуванні категорійного апарату, який описує процеси зміни власності в Україні, які спричинили ототожнення ринкової вартості підприємства і вартості його як майнового комплексу. Так, згідно з вітчизняним законодавством, оцінювання підприємства здійснюється за Методикою оцінки вартості майна під час приватизації. Відповідно до Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [4] об'єктами такої оцінки є майно підприємства. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», який обов'язковим для застосування під час проведення оцінки, також вважає об'єктами оцінки майно підприємства, виділяючи в окремий вид об'єктів оцінки майнові права та бізнес. При цьому акцентується увага на оцінюванні цілісного майнового комплексу, активи якого можуть використовуватися для ведення певної господарської діяльності («бізнесу») [5].

Слід зазначити, що ринкова вартість підприємства, згідно сучасних методологічних підходів до її визначення [1,2,13,14], формується на ринку аналогічних підприємств. Тому її можна вважати ринковою, що і підтверджує Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», вказуючи, що ринковою є вартість та, яка виникла внаслідок ринкових трансакцій з приводу відчуження об'єкта оцінки (підприємства) [5].

Опираючись на законодавчу базу, будемо вважати, що ринкова вартість підприємства це – еквівалент цінності об'єкта оцінки (підприємства) для конкретного споживача (інвестора, кредитора, держави тощо), що враховує кількісні та якісні характеристики даного об'єкта оцінки (підприємства) та виражений у ймовірній сумі грошей на конкретний момент часу на відповідному ринку. Звідси логічним є те, що ринкова вартість суб'єкта господарювання значною мірою залежить від його прибутковості, тобто від того, наскільки ефективно здійснюється керування бізнесом.

Тому при формуванні правової основи регулювання передачі прав власності видається доцільним розмежувати поняття «вартість підприємства» і «вартість бізнесу». Проаналізуємо в цьому контексті більш детально чинне законодавство України, яке стосується даних правових відносин.

Згідно Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [4] об'єктами оцінки є майно, яке класифікується на:

- об'єкти в матеріальній формі, будівлі та споруди (включаючи їх невід'ємні частини), машини, обладнання, транспортні засоби тощо;
- паї, цінні папери;
- нематеріальні активи, в т. ч. об'єкти права інтелектуальної власності;
- цілісні майнові комплекси всіх форм власності.

В той же час Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», який обов'язковим для застосування під час проведення оцінки майна та майнових прав суб'єктами оціночної діяльності, а також особами, які відповідно до законодавства здійснюють рецензування звітів про оцінку майна, дещо інакше класифікує об'єкти оцінки, поділяючи їх на майно та майнові права, а саме [5]:

- об'єкти оцінки у матеріальній формі – нерухоме майно (нерухомість – земельна ділянка без поліпшень або земельна ділянка з поліпшеннями, які з нею нерозривно пов'язані, будівлі, споруди, їх частини, а також інше майно, що згідно із законодавством належить до нерухомого майна) та рухоме майно (матеріальні об'єкти, які можуть бути переміщеними без заподіяння їм шкоди);

- об'єкти оцінки у нематеріальній формі – об'єкти оцінки, які не існують у матеріальній формі, але дають змогу отримувати певну економічну вигоду. До об'єктів у нематеріальній формі належать фінансові інтереси (частки (паї, акції), опціони, інші цінні папери та їх похідні, векселі, дебіторська і кредиторська заборгованість тощо), а також інші майнові права;

- об'єкти оцінки у формі цілісного майнового комплексу (ЦМК)- об'єкти, сукупність активів яких дає змогу провадити певну господарську діяльність. Цілісними майновими комплексами є підприємства, а також їх структурні підрозділи (цехи, виробництва, дільниці тощо), які можуть бути виділені в установленому порядку в самостійні об'єкти з подальшим складанням відповідного балансу і можуть бути зареєстровані як самостійні суб'єкти господарської діяльності.

Слід зауважити, що в даний Стандарт з метою подальшого оцінювання його вартості введено термін «бізнес». Під ним розуміється «певна господарська діяльність, яка провадиться або планується для провадження з використанням активів цілісного майнового комплексу» [5]. Проте, сучасна економічна теорія розглядає його як – ініціативну економічну діяльність, яка реалізується за рахунок власних або позикових коштів на власний ризик та під свою відповідальність, головною метою якого є отримання прибутку та розвиток власної справи (від англ. business – справа, підприємство) [6]. Тобто, із визначення «бізнесу», запропонованому у Стандарті № 1, випадає головна складова, що формує категорію «бізнесу» у сучасних умовах – «ініціативна економічна діяльність на власний ризик», яка й формує грошові потоки, створює додану вартість і пропонує на ринку нові споживчі цінності. Основний акцент у Стандарті при оцінюванні вартості бізнесу ставиться на

використанні активів цілісного майнового комплексу. Можна припустити, що суб'єктивізм у визначенні складу та результатів використання зазначеного майнового комплексу і створює певне поле для маніпуляцій у оцінюванні ринкової вартості суб'єкта господарювання.

Для підтвердження (або спростування) даного припущення проаналізуємо більш детально його трактування у чинних нормативних документах. Сутнісне визначення «цілісного майнового комплексу» як об'єкту, сукупність активів якого забезпечує провадження окремої діяльності, що визначає загальнодержавне значення підприємства, на постійній і регулярній основі запропоноване Наказом Фонду державного майна України «Про порядок віднесення майна до такого, що включається до складу цілісного майнового комплексу державного підприємства» [7]. Згідно цього Наказу цілісними майновими комплексами можуть бути і структурні підрозділи підприємства, які в установленому порядку виділяються в самостійні об'єкти. Визначення загальнодержавного значення таких об'єктів здійснюється відповідно до статті 5 Закону України «Про приватизацію державного майна» [7,8].

Стандарт № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» передбачає наступний порядок проведення оцінювання ринкової вартості [9]:

- аналіз організаційно-правової форми підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється;

- ознайомлення та аналіз ринку продукції (товарів, робіт, послуг) цілісного майнового комплексу в обсязі, достатньому для формування уявлення про обсяг та сегментацію такого ринку, поточної частки ринку продукції (товарів, робіт, послуг) цілісного майнового комплексу, перспектив діяльності підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, на відповідному ринку для оцінки коректності припущень, зроблених під час підготовки прогнозу діяльності оцінюваного цілісного майнового комплексу;

- ознайомлення та аналіз ринку сировини і основних матеріалів, що використовуються у діяльності підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, у разі, коли припущення щодо перспектив розвитку ринку сировини і основних матеріалів є складовою прогнозу діяльності такого майнового комплексу;

- ємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, зокрема ліцензування, квотування, застосування механізмів ціноутворення на ринку відповідної продукції (товарів, робіт, послуг), наявність державної підтримки або обмежень, антимонопольні та екологічні вимоги, система оподаткування;

- аналіз його фінансово-господарської діяльності, майнового та фінансового стану на дату оцінки та за період, що передує цій даті;

- підготовку обґрунтованих прогнозу діяльності підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, за основними показниками виробництва та реалізації продукції, фінансового і майнового стану та прогнозу потреби такого підприємства в інвестиціях з визначенням джерел фінансування,

Як бачимо, сама процедура є доволі складною і не вільною від суб'єктивізму у трактуванні результатів оцінювання у вартісних

характеристиках. В той же час позитивним є те, що об'єктом оцінки виступає підприємство не лише як сукупність оборотних і необоротних активів та джерел їх утворення, але й як суб'єкт відносин власності, що виступає у певній організаційно-правовій формі; остання може безпосередньо впливати на економічні результати господарювання.

Поза тим, процедура оцінки цілісних майнових комплексів фактично націлена на оцінювання саме майна підприємства, а не його здатності приносити економічні вигоди (прибуток) у майбутньому. При цьому залишається поза увагою основна складова у визначенні ринкової вартості підприємства як матеріальної основи бізнесу – його здатність приносити вигоду власнику в конкретному бізнес-середовищі.

Слід відзначити, що Господарчий кодекс взагалі не використовує термін «бізнес», підміняючи його терміном «підприємництво» [10]. Проте, визначення «підприємництва» у Господарському Кодексі – як самостійної ініціативної систематичної на власний ризик господарчої діяльності, що реалізується суб'єктами господарювання (підприємцями) є тотожним до класичного визначення «бізнесу», яке дається сучасними економістами.

Щодо зарубіжної практики оцінювання ринкової вартості, то у міжнародних стандартах диференціюється оцінка вартості бізнесу і оцінка цілісних майнових комплексів та пов'язаних з ними прав, незважаючи на те, що всі ці питання знаходяться у взаємозв'язку [11,12].

І тут доцільно погодитись з твердженням Б. Бачевського, що бізнес – це «не сума елементів (таких як окремі підприємства, майнові комплекси, майнові права або фірми, які входять у одну й ту саму сферу певного бізнесу), а інший цілісний носій, який має свої властивості» [13]. Додамо до цього, що ринкову вартість бізнесу у сучасних умовах визначають передусім нематеріальні активи компанії, зокрема – компетенції та ділові зв'язки менеджменту, які втілюються у продукти, що мають споживчу цінність та формують привабливий імідж компанії. Майновий комплекс не містить цієї складової і зміна власника може уже в найближчому майбутньому спричинити втрату ринкової вартості підприємства, якщо адміністрування бізнес-процесів буде доручено новій команді з новим баченням способів ведення бізнесу. Можливий і інший варіант – зміна бізнес-моделі новим власником виявиться вдалою і це забезпечить значний приріст ринкової вартості підприємства при збереженні колишньої структури його майнового комплексу. Тому логічно чітко виділити методологічні особливості оцінки ринкової вартості бізнесу і вартості підприємства, що забезпечить у подальшому коректне застосування даних категорій при вирішенні прикладних завдань.

Для вирішення цього завдання звернемося до трактування термінів ціна і «вартість товару». За економічним змістом ціна – це грошовий вираз вартості, кількості грошей, що сплачується (одержується) за одиницю товару/послуги. Це окрема економічна категорія, що означає суму грошей, за якою продавець хоче продати, а покупець готовий купити товар при чому формується вона під впливом таких ринкових регуляторів як попит і пропозиція.

Сутність терміну «вартість товару» у економічній теорії трактувалась з різних позицій. Так, за трудовою теорією вартості «вартість товару» визначають кількістю праці, необхідною для його виробництва. Кількість праці вимірюється робочим часом для виготовлення конкретного товару. Якісна сторона вартості виступає через вираження виробничих відносин між людьми, що обмінюються товарами. А. Сміт виділив змінні витрати праці як фактор ціноутворення на товарних ринках. Д. Рікардо розглядав ціну як певну суму витрат праці, обумовлених доданою вартістю в рамках виробництва товарів. К. Маркс ввів поняття «суспільно необхідні витрати» як ті, що необхідні для виготовлення будь-якої споживчої вартості за певних (нормативних) умов виробництва і при середньому в даному суспільстві рівні інтенсивності праці. Як бачимо, концепція трудової теорії вартості мало придатна для використання її в якості методологічної основи оцінювання ринкової вартості підприємства і не може служити підставою для формування відповідної нормативно-правової бази регулювання процесів зміни відносин власності. Поза тим, судячи із наведених вище стандартів, що регламентують процес оцінки вартості підприємства як майнового комплексу, саме підходи трудової теорії вартості покладені в основу здійснення такої оцінки.

Набагато більше відповідає завданням оцінювання і управління ринковою вартістю теорія граничної корисності. Вона базується на принципі раціональності, яким керується товаровиробник у своїй господарській діяльності у разі обмеженості ресурсів [14,15]. За цією теорією ціна товару визначаються його корисністю для покупця, а не витратами праці, що їй відповідає умовам купівлі продажу суб'єкта господарювання (підприємства).

Доповнює дану теорію концепція виявлених переваг П. Самуельсона, згідно якої головним у формуванні ціни товару є індивідуальний вибір споживача, який у межах свого бюджету віддає перевагу конкретному товару із пропонованих ринком альтернатив при однакових співвідношеннях цін. У контексті управління ринковою вартістю підприємства даний підхід знайшов відображення у концепції Value Based Management, згідно якої основною функцією підприємства, компанії є процес створення цінності. Звідси «ринкова цінність підприємств» проявляється як цінність (корисність) його для інвесторів. А більш звична для вітчизняних економістів категорія «ринкова вартість підприємства» має розглядатися як грошовий еквівалент такої цінності, величина якого формується на фондовому ринку країни.

Такий ціннісно-орієнтований підхід, на наш погляд, може стати не лише методологічною основою оцінювання ринкової вартості підприємства, а й сформуванню основи управління її зростанням, якщо поняття ринкової вартості підприємства розглядати через призму споживчої цінності (корисності) його продукції. І для збільшення обсягів продажу і доходів підприємства (а значить – його економічного зростання і зростання ринкової вартості) менеджери своїм першочерговим завданням визначають підвищення зацікавленості споживачів до тих товарів чи послуг, які підприємство пропонує на ринку.

Отже, враховуючи викладене вище, повернемося до питання відмінностей в оцінюванні ринкової вартості підприємства і бізнесу, розглядаючи їх як об'єкт купівлі-продажу, тобто – як товар. Вартість певного товару – це ціна, за якою може бути укладена угода між продавцем і покупцем за умови, що обоє діють без примусу, компетентно й до обопільної вигоди. Ринкова вартість бізнесу – це ціна ініціативної економічної діяльності, що відбувається систематично і на власний ризик у рамках певної організаційно-правової форми. Оцінка ринкової вартості бізнесу – це не лише оцінка балансового майна певного самостійного господарюючого суб'єкта, але й врахування майбутніх економічних вигід від структури формальних і неформальних зв'язків, що склалися в процесі побудови і розвитку бізнес-моделі як в середині самого господарюючого суб'єкта, так і у його контактах із зовнішнім середовищем. Численність складових бізнес-моделі робить значно складнішим і трудомісткішим процес його оцінювання. А враховуючи відсутність законодавчого визначення даної категорії, практично унеможливорює її здійснення.

Оцінка вартості підприємства у більшості економічних джерел і нормативних актах зводиться до оцінки майна підприємства. Враховуючи, що майно підприємства це сума його активів і джерел їх утворення, оцінка вартості підприємства є не повною. На нашу думку, вартість підприємства розкривається через вартість звичайного товару (підприємства) зі всіма характерними для нього властивостями, а саме:

1. Підприємство повинно мати споживчу цінність, тобто корисність для споживача, що визначається індивідуально для кожного з покупців відповідно до його бачення майбутніх способів використання підприємства – збереження і подальшого розвитку виробничо-господарської діяльності у даному напрямку, його реорганізації чи ліквідації з метою започаткування нового бізнесу.

2. Підприємство є інвестиційним товаром. Тобто віддача на вкладені в його придбання кошти очікується в майбутньому. Це спричиняє ризик інвестування, оскільки умови та ефективність його функціонування, що залежать від врахування часу, інфляційних очікувань, інших ризиків, мають імовірнісний характер.

3. Вартість підприємства-товару визначається насамперед попитом на нього, який формується під впливом внутрішніх (імідж та ділова репутація підприємства, досвід діяльності, налагоджені комерційні зв'язки, ефективність діяльності підприємства (рентабельність, ліквідність, ділова активність та ін.) та зовнішніх чинників (стадія життєвого циклу галузі, сфери діяльності, у якій працює підприємство, та рівень її прибутковості, громадська думка, умови та інструменти державного регулювання підприємницької діяльності в цілому та в даній галузі (сфері діяльності), макроекономічна стабільність у суспільстві в цілому, платоспроможність потенційних покупців та ін.).

4. Альтернативою придбання підприємства може стати створення аналогічного підприємства, включно з витратами набуття виробничого та комерційного досвіду.

Визначені властивості товару-підприємства обумовлюють його ринкову вартість. Таким чином, оцінка ринкової вартості підприємства це – результат регламентованої процедури кількісного визначення його цінності, здійсненої власником або уповноваженими особами з врахуванням майбутніх економічних вигід для потенційного покупця.

Отже, опираючись на закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність» та Господарський Кодекс України, враховуючи відмінні особливості поняття «бізнесу», на нашу думку, оцінку ринкової вартості підприємства у процесах приватизації доцільно здійснювати з урахуванням не лише визначення вартості даного підприємства як майнового комплексу, а й його здатності приносити прибуток у майбутньому за умови збереження існуючої бізнес-моделі. Тим самим можна зменшити негативні явища, пов'язані із свідомим заниженням ринкової вартості об'єктів приватизації зацікавленими особами і поліпшити результативність процесів приватизації в інтересах суспільства через зростання доходів від приватизації у бюджет.

Такий підхід дасть позитивний результат і у формуванні механізму управління зростанням ринкової вартості підприємства, за яким можна буде оцінити ефективність менеджменту через його здатність створювати і примножувати споживчу цінність товарів і послуг, акумулюючи доходи від їх продажу для нового витка удосконалення і розвитку бізнес-моделі підприємства і зростання його ринкової вартості.

Література

1. Круш П.В. Оцінка бізнесу: навч. посібн. / П.В. Круш, С.В. Поліщук. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 264 с.
2. Маренков В.Н. Концепция управления стоимостью / В.Н. Маренков, В.В. Демшин // Управление компанией. – 2001. – №4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru>
3. Щодо впливу державної політики приватизації стратегічних підприємств на модернізаційні перетворення у промисловості України. Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/809/>
4. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні. Закон України № 258-III від 12 липня 2001 // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2001. – № 47. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
5. Загальні засади оцінки майна і майнових прав. Національний Стандарт №1. Затверджений Постановою Кабінету Міністрів України № 1440 від 10 вересня 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
6. Райсберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райсберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М., 1997. – 496 с.
7. Про порядок віднесення майна до такого, що включається до складу цілісного майнового комплексу державного підприємства/ Наказ Фонду державного майна України (Положення про порядок віднесення майна до такого, що включається до складу цілісного майнового комплексу державного підприємства, п.3) № 1954 від 29 грудня 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>

8. Про приватизацію державного майна. Закон України № 2163-ХІІ від 4 березня 1992 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1992. – № 24. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
9. Оцінка цілісних майнових комплексів. Національний Стандарт №3. Затверджений Постановою Кабінету Міністрів України № 1655 від 29 листопада 2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
10. Господарський Кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
11. Міжнародні стандарти оцінки: принципи, стандарти та правила / За ред. О. Драпівковського, І. Іванової. – К.: УКРелс, 1999. – 105 с.
12. Микерин Г. И., Гребенников В. Г., Нейман Е. И. Методологические основы оценки стоимости имущества. / Г. И. Микерин, В. Г. Гребенников, Е. И. Нейман – М.: Интерреклама, 2003. – 682 с.
13. Бачевський Б. Є., Заблодська І. В., Решетняк О. О. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. пос. / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблодська, О. О. Решетняк – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
14. Маршалл А.А. Принципы экономической науки: Пер. с англ. – М.: Изд. группа «Прогресс». – 1993. – С. 349-358.
15. Історія економічних учень. Хрестоматія [Текст] : навч. посібник / укл.: В. Д. Базилевич, Н. І. Гражевська, А. О. Маслов; ред. В. Д. Базилевич. - К.: Знання, 2011. - 1198 с.

7.4. КОГНІТИВНИЙ ПІДХІД ДО ОБРОБКИ ЕКОНОМІЧНИХ ДАНИХ І ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Соціально-економічна система, як об'єкт дослідження й застосування методів інтелектуального аналізу економічних даних і підтримки прийняття рішень, характеризується безперервним розвитком, ускладненням, ростом динамічності й невизначеності.

В основному інтелектуальний аналіз даних (до якого відноситься когнітивне моделювання) сьогодні використовується компаніями із сильним акцентом на споживачів – у роздрібній торгівлі, банках, комунікаційних і маркетингових організаціях. Такий аналіз дозволяє оцінити відносини між «внутрішніми» (ціна, позиціонування продукту чи послуги, кваліфікація співробітників) і «зовнішніми» факторами (економічні показники, конкуренція, демографічні дані клієнта), що характеризують діяльність компанії. І це дає можливість визначити вплив на продажі, задоволеність клієнтів і корпоративний прибуток.

Завдяки гнучкості і ясності у веденні бізнесу, компанії, що мають у своєму активі системи інтелектуального аналізу даних, займають найбільш вигідні позиції на ринку, мають можливість прогнозувати й уникати ризики, які пов'язані із прийняттям рішень і діяльністю в цілому. Тому при виникненні скрутної економічної ситуації в конкретній галузі саме ці підприємства домагаються найвищих фінансових результатів і займають позиції лідерів ринків.

Актуальні дослідження області інтелектуальних (когнітивних) систем в економіці, пов'язаної з використанням у виробничій сфері й бізнесі методів і моделей штучного інтелекту, інтелектуальних інформаційних систем, системи підтримки прийняття рішень (СППР), інтелектуальної обробки даних. Важливим аспектом підтримки управлінських рішень в економіці промислових підприємств є розвиток методів економічного моделювання, заснованих на знаннях і моделях когнітивної бізнес-аналітики [1, 2].

У політології й соціології когнітивному моделюванню приділялася увага американським вченим Р. Аксельродом і його послідовниками [3]. Результати їхнього дослідження опиралися на ідеї психології, теорії графів і теорії прийняття рішень. Були виділені проблеми пояснення ситуації, перевірки гіпотез про устрій ситуації, прогнозування, вибору рішення з ряду альтернатив.

Методи когнітивного моделювання розвивали у своїх дослідженнях Д. Харт, Ф. Робертс, К. Іден та ін.

Автори роботи [4] показали, що застосування когнітивного підходу дозволяє підвищити ефективність прийняття рішень у слабоструктурованих соціально-організаційних системах: уточнити уявлення суб'єкта про проблему, знайти протиріччя, зрозуміти інших суб'єктів.

Використання когнітивної парадигми в економіці пояснюється такими причинами:

- багатоаспектність економічних процесів; неможливість дослідження окремих явищ – всі вони повинні розглядатися в сукупності;
- відсутність достатньої кількісної інформації про динаміку процесів, що змушує переходити до їхнього якісного аналізу;
- мінливість характеру процесів у часі.

На думку Плотинського Ю.М. [5] розвиток когнітології також пов'язаний з розвитком видів знання: декларативне (знання теоретичного типу), процедурне (практичне знання), знання «зсередини» (знання експерта, носить неявний характер, недоступний «непосвяченим»).

Таким чином, поширення застосування когнітивного підходу при вирішенні широкого кола соціально-економічних задач обумовлено наступними факторами:

1. Для більшості соціально-економічних систем і ситуацій характерні слабка структурованість, складний і динамічний характер функціонування, наявність великого числа факторів, що впливають на них, мінливість зовнішнього середовища. Все це робить практично неможливим або складно здійсненим застосування інших методів аналізу й моделювання.

2. Для рішення сучасних соціально-економічних задач ученим і фахівцям-практикам необхідно чітко розуміння особливостей функціонування економіко-організаційної системи, взаємодії всіх її елементів, розвитку виробничих ситуацій. Моделювання керуючих впливів (заходів) дозволить досягти поставлених цілей управління.

3. В економічному аспекті важливі знання окремої людини (особи, що приймає рішення), які насамперед включають у себе формальну освіту й досвід, накопичений у процесі діяльності.

Серед прикладів застосування когнітивних методів у прикладних інтелектуальних системах в економіці слід зазначити моделювання інноваційного потенціалу регіону за допомогою нейронних мереж, інтелектуальні системи планування виробництва, динамічні експертні системи диспетчерського управління підприємством, діагностика кризових явищ на підприємстві (погроза банкрутства), інтелектуальні системи керування інвестиційним портфелем і ризик-менеджменту.

Основна проблема при створенні систем управління промисловим підприємством складається у виборі або розробці математичної моделі, що забезпечує настроювання на специфіку об'єкта управління за рахунок використання апостеріорної інформації про нього й середовище, а також за рахунок додаткової інформації, яка надходить вже в процесі експлуатації системи.

З цією метою в роботі досліджується когнітивний підхід до обробки економічних даних і прийняття управлінських рішень на промисловому підприємстві, що забезпечить підвищення ефективності використання ресурсів, оптимальний баланс інтересів із суб'єктами зовнішнього середовища, зміцнення або збереження ринкових позицій та конкурентоспроможність продукції.

Згідно [2] когнітивна наука – це область міждисциплінарних досліджень пізнання, яке розуміється як сукупність процесів придбання, зберігання, перетворення й використання знань живими й штучними системами.

Структурно, методологічно й технологічно когнітивна економіка пов'язана з методами штучного інтелекту й управлінням знаннями в економіці.

Когнітивний підхід, у вузькому змісті цього поняття, поєднує дослідження, загальною ознакою яких є використання формальних моделей когнітивних карт.

Сучасна економіка розглядає цей аспект у широкій інтерпретації: формування когнітивних мереж підтримки прийняття рішень із можливістю адаптації до ментальної моделі [2]. Такі когнітивні СППР є основою бізнес-аналітики, яка використовує інтелектуальні системи з настроюванням на свідомість і логіку експерта. Такі СППР складаються з когнітивної й аналітичної частини. Нижній рівень – когнітивний, надає інформацію для обробки верхнім, аналітичним, рівнем. Когнітивний рівень допомагає використати когнітивні здатності людини, можливості комплексного сприйняття ситуації і його ментальних моделей для управління процесом прийняття рішень у складних ситуаціях. Аналітичний рівень дозволяє оцінювати ситуацію й використати цю оцінку для прийняття рішень.

У запропонованій роботі досліджується системний підхід до оптимального управління промисловим підприємством, що дає підставу представляти математичну модель оцінювання стану підприємства не системою формул, а в структурному вигляді («кінцевий автомат»). Базовою концепцією одержання вирішення є когнітивна:

- 1) сприйняття: подання образу конкретного об'єкта у формі сукупності ознак;
- 2) присвоєння формальних (знакових) імен: подання образу конкретного об'єкта у формі приналежності до деяких градацій певних смислових шкал;
- 3) узагальнення (синтез, індукція): формування узагальнених образів на прикладах конкретних об'єктів;
- 4) аналіз узагальнених образів (дедукція): виявлення загального й особливого для кожного образу;
- 5) аналіз ознак: виявлення загального й особливого у смисловому змісті кожної ознаки;
- 6) абстрагування: визначення значимості ознаки для розрізнення образів; контрольоване й коректне видалення незначущих ознак зі збереженням всієї істотної інформації;
- 7) класифікація образів: визначення подібностей і відмінностей образів; об'єднання подібних образів у кластери;
- 8) класифікація ознак: визначення подібностей і відмінностей ознак; об'єднання подібних за змістом ознак у кластери;
- 9) змістовне порівняння образів: визначення ознак, по яких задані два образи непорівнянні, подібні й відрізняються друг від друга;
- 10) змістовне порівняння ознак: визначення елементів, по яких задані дві ознаки непорівнянні, подібні й відрізняються друг від друга;
- 11) розпізнавання (ідентифікація) образів: порівняння образу конкретного об'єкта з усіма узагальненими образами.

Для реалізації когнітивного підходу до аналізу економічних даних і прийняття управлінських рішень на промисловому підприємстві пропонується використати структурно-аналітичний метод розпізнавання образів [6, 7].

Методи розпізнавання образів застосовано за такими причинами:

- для формування управлінського рішення традиційно використовуються часові ряди, для яких характерна нестационарність та наявність режимів різкого виникнення, загасання або зміни сезонної хвилі;
- можливість пошуку схованих закономірностей на основі аналізу архівних даних і класифікаторів;
- верифікація даних, тобто виявлення помилок в даних, що надходять оперативно: будуються приблизні прогнози, які порівнюються з вступниками даними. Більші відхилення розглядаються як можливі помилки;
- моделювання складних нелінійних залежностей між факторами й цільовими показниками;
- відсутність досить представницької кількості статистичної вибірки;
- наявність змішаної інформації (кількісної і якісної);
- вимога гнучкості апарату моніторингу виробничих ситуацій, вироблення й прийняття рішень із елементами невизначеності (відновлення пропущених значень);
- необхідність двохскладового процесу вироблення й прийняття рішень: етап, який контролюється особою, що приймає рішення, і етап, який може бути виконаний за допомогою інформаційних технологій;

- одержання змістовних результатів при відносно невеликому обсязі вихідної інформації з можливістю наступного вдосконалення моделі в міру надходження нових даних.

В інформаційній системі управління економічним об'єктом розпізнавання образів вирішує такі задачі:

- 1) ідентифікація станів об'єкта управління (задача розпізнавання з навчанням);
- 2) вироблення керуючих впливів (рішення зворотної задачі розпізнавання образів – по цільовому стану об'єкта управління визначити вхідні параметри, що переводять його в цей стан, і порівняти цільові й інші стани об'єкта управління по факторах, які сприяють або перешкоджають такому переводу).

Модель стану об'єкта управління (ситуації) має вигляд дерева рішень (графа), яке формується в процесі навчання. Бінарне дерево рішень представляє собою ієрархічну структуру, де у вузлах перебувають елементарні правила класифікації (нерівності або рівності), а у вершинах містяться номери класів, які розділяються за допомогою цих елементарних правил класифікації (ПК). Ліва гілка дерева ототожнюється із істинним твердженням, а права – з хибним.

На базі структурно-аналітичного методу розпізнавання образів запропонована схема когнітивної СППР (рисунок 1).

Інформація про стан об'єкта управління (ситуацію) надходить у блок обробки даних і одержання управлінського рішення. Блок реалізує когнітивну частину СППР та містить систему зберігання даних про ситуації (база даних), блок алгоритмів підготовки даних (попередній аналіз даних за допомогою методів математичної статистики), блок реалізації класифікаційної обробки даних (інтерактивний програмний комплекс класифікаційної обробки даних – ПК КОД), базу ПК і блок експертного аналізу ПК. У процесі донавчання ПК періодично обновляються. Блок оцінювання ситуації та прийняття управлінських рішень реалізує аналітичну частину СППР.

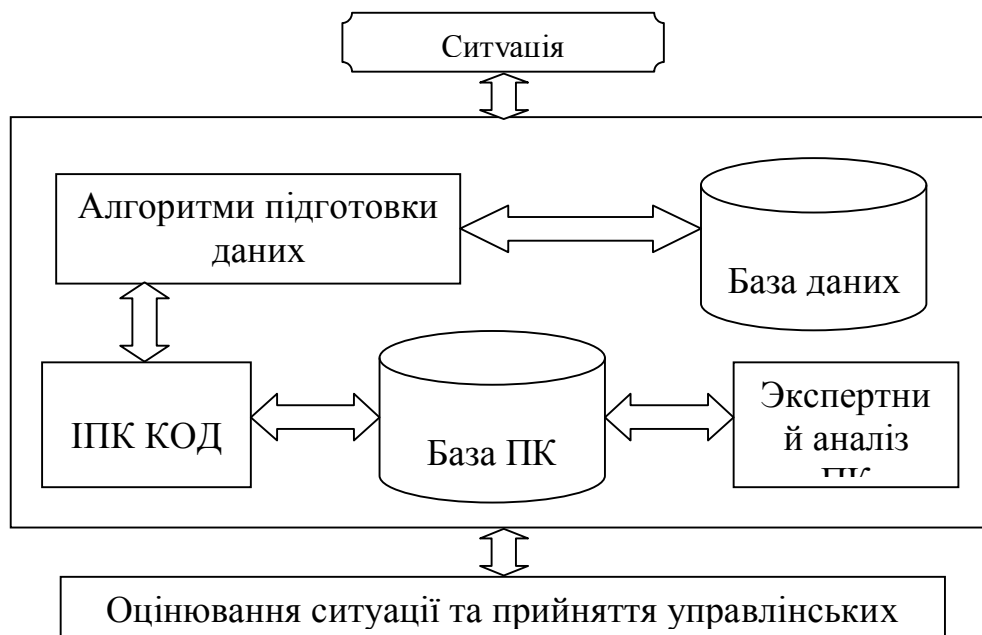


Рис. 1. Схема підтримки прийняття управлінського рішення

ПК КОД являє собою пакет прикладних програм, який розроблено автором статті [8]. Застосовано структурно-аналітичний метод класифікаційної обробки даних, що вимірюються за різнотипними шкалами.

Запропонований підхід до аналізу стану підприємства буде продемонстровано на прикладі.

Для формування простору ознак використано дані десяти підприємств України [9]. Діяльність кожного з підприємств характеризуються сімнадцятьма показниками щодо оцінювання їхнього фінансового стану:

- x1 – балансовий прибуток (збиток);
- x2 – коефіцієнт поточної ліквідності;
- x3 – коефіцієнт оборотності оборотного капіталу;
- x4 – коефіцієнт оборотності виробничих запасів;
- x5 – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості;
- x6 – коефіцієнт оборотності власного капіталу;
- x7 – коефіцієнт оборотності основного капіталу;
- x8 – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;
- x9 – коефіцієнт автономії;
- x10 – маневреність робочого капіталу;
- x11 – показник фінансового левериджу;
- x12 – коефіцієнт забезпечення запасів і витрат власними джерелами формування;
- x13 – коефіцієнт фінансового ризику;
- x14 – фондоозброєність;
- x15 – коефіцієнт зайнятості працівників;
- x16 – середньорічне вироблення на одного працівника;
- x17 – питома вага працівників основної діяльності в складі усіх працівників.

Відомі стани, у яких можуть знаходитися підприємства: два рентабельних підприємства (клас 1), чотири підприємства в нормальному, безкризовому стані (клас 2), чотири підприємства в кризовому стані (клас 3). Номери класів уведено, як це робиться за методами розпізнавання образів з учителем. Вхідні дані наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Вхідні дані по підприємствам

№	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	x9	x10	x11	x12	x13	x14	x15	x16	x17	Клас
1	-1570,3	2,01	2,75	2,99	2,26	0,76	0,96	1,90	0,75	0,43	0,06	0,39	0,33	78,26	1,79	3,85	1,71	2
2	-4712,2	0,03	0,00	0,60	0,15	0,00	0,02	0,00	-3,34	-0,01	-0,51	-2,80	-1,12	0,00	0,00	2,63	0,00	1
3	-2070,8	2,52	1,28	0,72	9,89	0,84	1,51	1,09	0,61	1,47	0,21	0,41	0,64	55,13	1,66	1,18	1,65	2
4	-1250,2	0,64	-2,74	3,32	3,07	-3,63	3,46	0,84	-0,29	-0,85	-0,73	-0,86	-4,44	21,22	0,13	1,57	0,13	2
5	-2330,0	0,77	-0,94	0,75	0,74	0,12	0,10	0,39	0,65	-2,34	0,00	-0,29	0,55	88,89	0,15	16,53	0,14	2
6	-654,2	0,48	-1,90	3,50	9,70	0,07	0,07	1,27	0,93	-0,70	0,00	-1,15	0,07	32,55	0,11	3,12	0,11	3
7	-67,5	3,38	1,45	1,24	2,78	0,65	0,25	0,20	0,29	0,90	2,32	-2,46	2,51	8,72	0,35	7,36	0,35	3
8	527,4	0,76	-5,64	7,77	2,90	0,63	0,51	1,13	0,63	-0,76	0,13	-0,68	0,59	45,91	5,84	1,97	5,57	3
9	-5248,1	4,96	0,30	0,55	1,98	0,07	0,10	2,35	0,94	1,09	0,00	0,80	0,06	4,21	1,27	2,10	1,12	1
10	-240,8	4,83	4,02	3,67	25,23	1,00	1,32	13,64	0,94	0,98	0,00	0,79	0,06	21,61	1,13	2,47	1,11	3

Було поставлено задачу про визначення інформативних ознак для безпомилкової класифікації станів підприємств.

При підготовці даних зроблено кореляційний аналіз ознак, який допоміг сформулювати простір ознак для класифікаційної обробки даних (це сукупність ознак $x_1, x_2, x_5, x_6, x_7, x_9, x_{10}, x_{12}, x_{14}, x_{15}, x_{16}$).

Після ідентифікації станів підприємств (розпізнавання образів з учителем) здобута безпомилкова класифікація на базі першої ознаки x_1 - балансовий прибуток (збиток). Щоб проаналізувати інші становища, x_1 було вилучено.

Зроблено шістнадцять експериментів з різним наповненням ознакового простору. Здобуто бінарне дерево рішень з мінімальною кількістю ієрархічних рівнів та найбільш збалансованою структурою [10]. Воно поповнює базу ПК.

Структуру бінарного дерева рішень наведено на рисунку 2. Інформацію дерева рішень у формалізованому вигляді представлено в таблиці 2.

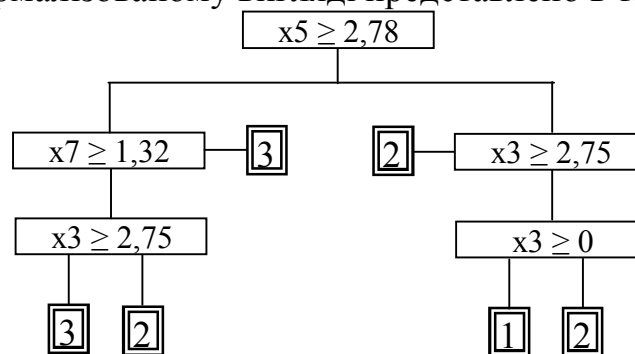


Рис. 1. Бінарне дерево рішень

Таблиця 2

Класифікаційні функції

Клас	Правило класифікації (ПК)
Клас 1 (рентабельне підприємство)	$x_5 < 2,78$ та $0 \leq x_3 < 2,75$
Клас 2 (нормальний, безкризовий стан підприємства)	$x_5 \geq 2,78$ та $x_7 \geq 1,32$ та $x_3 < 2,75$ чи $x_5 < 2,78$ та $x_3 \geq 2,75$ чи $x_5 < 2,78$ та $x_3 < 0$
Клас 3 (кризовий стан підприємства)	$x_5 \geq 2,78$ та $x_7 \geq 1,32$ та $x_3 \geq 2,75$ чи $x_5 \geq 2,78$ та $x_7 < 1,32$

Наприклад, правило класифікації чи класифікаційна функція кризового стану (клас 3) означає дві варіанта взаємозв'язків інформаційних ознак:

1) коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (x_5) повинен бути не менше 2,78, коефіцієнт оборотності основного капіталу (x_7) не менше 1,32 та коефіцієнт оборотності оборотного капіталу (x_3) – не менше 2,75;

2) коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (x_5) повинен бути не менше 2,78 та коефіцієнт оборотності основного капіталу (x_7) менше 1,32.

За технологією розпізнавання образів для класифікації станів реалізують одну з варіацій. Тобто щоб класифікувати кризовий стан достатньо твердження, наприклад, з першої варіації: коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (x_5) повинен бути не менше 2,78, коефіцієнт оборотності основного капіталу (x_7) не менше 1,32 та коефіцієнт оборотності оборотного капіталу (x_3) не менше 2,75.

Можна зробити розпізнавання класу стану нового підприємства.

Величини ознак нового підприємства: $x_1 = -245,8$; $x_2 = 4,8$; $x_3 = 4,0$; $x_4 = 3,6$; $x_5 = 18,8$; $x_6 = 0,1$; $x_7 = 0,05$; $x_8 = 11,1$; $x_9 = 0,5$; $x_{10} = 0,5$; $x_{11} = 0$; $x_{12} = 0,78$; $x_{13} = 0,05$; $x_{14} = 22,1$; $x_{15} = 1,01$; $x_{16} = 2,4$; $x_{17} = 1,1$.

За класифікаційними функціями (ПК) з таблиці 2 це підприємство було віднесено до класу 3.

Після визначення класу класифікації та причин виникнення кризового стану цього підприємства приймається рішення щодо пропонування змін величин його ознак. Наприклад було вибрано перший варіант здобування нормального стану підприємства з таблиці 2:

1) значення коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості (x_5) дорівнює 18,8, тобто перша умова ($x_5 \geq 2,78$) виконана;

2) треба, щоб значення коефіцієнта оборотності основного капіталу (x_7) було не менше 1,32 ($x_7 \geq 1,32$);

3) та значення коефіцієнта оборотності оборотного капіталу (x_3) менше, ніж 2,75 ($x_3 < 2,75$).

Прогнозування ймовірності переходу підприємства в інший стан заснований на значенні ймовірної помилки класифікації [6].

Автором запропоновано когнітивний інструмент до обробки економічних даних і прийняття управлінських рішень на промисловому підприємстві.

Підхід засновано на структурно-аналітичному методі розпізнавання образів. Застосування структурно-аналітичної моделі дозволяє виділити істотні ознаки (фактори), а також залежності між ними й цільовими станами об'єкта управління.

Результати дослідження можуть бути використані, наприклад, для діагностики економічної безпеки промислового підприємства [11, 12], в інтелектуальних системах планування виробництва, для моделювання потенціалу регіонів.

Література

1. Walliser B. Cognitive Economics / B. Walliser. – Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2008. – 185 p.

2. Абдикеев Н.М. Когнитивная экономика в эпоху инноваций / Н.М. Абдикеев, А.Н. Аверкин, Н.А. Ефремова. – Вестник РЭА, 2010, № 1. – С. 3-20.
3. Structure of Decision. The Cognitive Maps of Political Elites / Ed. by R. Axelrod. – Princeton University Press, 1976. – 405 p.
4. Макаренко Д.И. Концептуальное моделирование военной безопасности государства: Монография/ Д.И. Макаренко, Е.Ю. Хрусталева. – Центр. экон.-мат. ин-т РАН; Ин-т проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН. – М.: Наука, 2008. – 303 с.
5. Плотинский Ю.М. Модели социальных процессов: Учебное пособие для ВУЗов / Ю.М. Плотинский. – М.: Логос, 2001.– 296 с.
6. Филипковская Л.А. Исследование структурно-аналитической модели распознавания образов в задачах управления и диагностики / Л.А. Филипковская // Проблемы бионики. – Харьков: ХНУРЭ, 2000. – Вып. 53. – С. 51-53.
7. Філіпковська Л.О. Задачі розпізнавання образів в інформаційній системі адаптивного управління підприємством / Л.О. Філіпковська. // Матеріали I-ої Міжнародної науково-технічної конференції «Захист інформації і безпека інформаційних систем». 31 травня – 01 червня 2012 р., м. Львів. – Львів: Видавництво Української академії друкарства, 2012. – С. 24-25.
8. Филипковская Л.А. Информационная технология классификационной обработки данных производственных ситуаций / Л.А. Филипковская // Вісн. Нац. техн. ун-та “Харк. політехн. ін-т”. – Харків: НТУ «ХПІ», 2003. - № 7, т.2. - С. 93 – 98.
9. Адаптивные модели в системах принятия решений: Монография / Под ред. Н.А. Кизима, Т.С. Клебановой. – Х.: ИД «Инжэк», 2007. – 368 с.
10. Воронин А.А. Оптимальные иерархические структуры / А.А. Воронин, С.П. Мишин. – М.: ИПУ РАН, 2003. – 214 с.
11. Филипковская Л.А., Скачков А.Н. Обеспечение экономической безопасности авиапромышленного предприятия / Л.А. Филипковская, А.Н. Скачков А.Н. // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – Харків: Національний аерокосмічний університет ім. М.Є Жуковського «ХАІ». – 2011. – № 2. – С. 100 – 112.
12. Филипковская Л.А., Матвиенко Е.А. Аспекты маркетинговой составляющей экономической безопасности предприятия. // Збірник наукових праць. Системи обробки інформації. Тези доповідей на V міжнародній НПК «Інформаційна та економічна безпека (INFECO-2012)». – Харків: Харківський університет повітряних сил. – 2012. – Вип. 4 (102), т. 2. – С. 144 – 145.

7.5. ОПТИМІЗАЦІЯ ЕЛЕМЕНТІВ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Підприємства, що функціонують на ринку, володіють певним потенціалом. Однак можлива ситуація, коли у подібних за ресурсами підприємств однієї галузі різні результати господарської діяльності. Реальні можливості: вихідні позиції у них однакові, але рівень використання потенціалу підприємств різний.

В сучасних умовах відсутній єдиний підхід щодо визначення сутності, структуризації, особливостей формування, оцінки економічного потенціалу. Існуюча система знань щодо потенціалу підприємства, крім визначення самої категорії «потенціал підприємства», представлена класифікацією, характеристикою, структурою, уявленням про процес формування та систему оцінки. Однак, в силу існування різних підходів дослідження цієї категорії

відсутнє їхнє оформлення як єдиної теорії. Узагальнення даних знань визначається необхідністю удосконалення управління підприємством, об'єктом якого виступають можливості суб'єкта господарювання.

Результати досліджень основних понять теорії потенціалу підприємства, питань його оцінки та аспектів управління розкривають у працях такі вітчизняні вчені: Є.А.Бельтюков, А. Е. Воронкова, В. Н. Гавва, І. М. Герасименко, І. З. Должанський, Т. О. Загорна, Н. С. Краснокутська, Е. В. Лапин, О. І. Олесюк, М. П. Отенко, Л. Д. Ревуцький, І. М. Репіна, В. В. Россоха, Г. М. Тарасюк, О. О. Удалих, О. С. Федонін. Серед зарубіжних вчених дослідження даної категорії висвітлено у працях В. Н. Авдеєнко, Ю. Ю. Донця, Е. Ю. Кокерєвої, В. А. Котлова, Р. В. Марушкова, Е. В. Попова, М. К. Старовойтова, П. А. Фомина, В. Л. Ханжиної. Категорію здатностей підприємства управляти можливостями, роблять спробу охарактеризувати зарубіжні вчені Т. Е. Андреєв, В. Балабанов, К. Бурман, В. С. Катькало, Гарі Пізано, Д. Дж. Тіс, А. Шуен, Гаррі Хемел, К. К. Прахалад, К. Ейзенхарт і Дж. Мартін, В. А. Чайка та інші. Однак, незважаючи на існування різних підходів до визначення категорії потенціалу підприємства, його складових та способів оцінки, немає прийнятного оформлення даних знань у вигляді теорії, яка б давала уявлення про способи управління можливостями підприємства та здатності їхньої адаптації до умов мінливого зовнішнього середовища, забезпечення ефективності управління потенціалом. Крім того, сукупність цих знань не дає повного уявлення про способи використання та механізм реалізації потенціалу підприємства, формування умов розвитку. Це, в свою чергу, обумовлює незавершеність досліджень щодо існуючих систем управління можливостями. Теоретико-методологічна і практична значущість вирішення проблеми створення здатностей управління можливостями, недостатня їх наукова і прикладна розробка обумовили актуальність обраної теми дослідження.

Сьогодні найбільш поширеним залишається «ресурсний підхід» щодо визначення сутності економічного потенціалу підприємства, який передбачає оцінку потенціалу як сукупності ресурсів, здатних впровадити певну кількість матеріальних благ. Так, наприклад, Д. К. Шевченко визначає потенціал як сукупність продуктивних ресурсів, об'єднаних у процесі виробництва, які мають потенційні можливості в області виробництва матеріальних благ, послуг [1, с.14].

У працях інших науковців, наявність різноманітних ознак категорії «потенціалу підприємства» підтверджують неоднозначність позиції щодо трактування сутності. Так, одна і та сама категорія пов'язується з категоріями «ресурси», «можливості», «здатності», виступає як характеристика чи відносини. Якщо повернутися до етимологічного значення даного поняття, то лише категорія «можливість» автентична поняттю «потенціал», вона є його первинною основоположною ланкою. Тому саме «існування можливості розвитку дійсності» є об'єктивною необхідністю використання ресурсів, застосування здатностей, а не навпаки. Ресурси, без можливості їхнього використання, не

володіють здатністю до розвитку дійсності. Теорія потенціалу заснована на ресурсній концепції ілюструє в презентаційному контексті фірму, яка отримує ті чи інші результати, однак, не дозволяє визначити завдяки яким процесам і чому.

На недоцільність ототожнення даних категорій вказують ряд вчених, які визначають таку принципову позицію: «ресурси існують незалежно від суб'єктів господарювання, а потенціал окремого підприємства не відокремлюється від нього» [2, с. 246]. Відповідно, потенціал не може бути лише характеристикою ресурсів, оскільки є більш ширшим поняттям. Потужність ресурсів є лише виробничою характеристикою, яка не дає уявлення про кінцевий результат господарювання за умов їхнього використання. Трактуювання потенціалу підприємства як здатності досягати тих чи інших результатів, звичайно, близьке до поняття використання можливостей, однак їхнє ототожнення є некоректним. Щодо розуміння потенціалу підприємства як сукупності відносин, то, на нашу думку, така позиція не визначає суті поняття, оскільки потенціал підприємства виступає предметом господарських відносин у процесі його реалізації, проте сам по собі – не відносини.

Однак, при визначенні категорії «потенціал підприємства», наголошуючи на первинності поняття «можливість», не варто відокремлювати їх від поняття «здатність». Під «здатністю підприємства розуміють його особливості, які є суб'єктивними умовами успішного здійснення певного виду діяльності» [2, с. 245], а «можливість – це засіб, умова, обставина необхідна для здійснення будь-чого» [47, с.247].

У сучасній зарубіжній економічній літературі поняття «потенціал» трапляється рідко, натомість свого поширення набула тема створення здатностей найкращого використання конкурентних переваг [3, 4, 5], а концепція фірми, застосована на ресурсному підході, вважається такою, що має описовий характер і не дає можливості досліджувати бізнес-процеси. Місце категорії потенціал підприємства займає поняття «динамічні здатності» («Dynamic Capabilities»). Дана теорія гармонійно пов'язує поняття здатностей і можливостей фірми, і нашу думку, втілює в собі основи управління потенціалом підприємства, оскільки, по-перше, враховує мінливість зовнішнього середовища фірми, наголошуючи на існуванні можливостей, а також на необхідності розвитку компетенцій – здатностей – знаходити і використовувати дані можливості. «Динаміка: здатність відновлювати компетенції у відповідності із змінами зовнішнього бізнес-середовища. Здатності: ключова роль стратегічного менеджменту і адаптації, інтеграції та підтвердження організаційних та функціональних компетенцій для співставлення їх вимогам мінливого зовнішнього середовища. Динамічні здатності – можливості фірми інтегрувати, будувати та розпізнавати внутрішні та зовнішні компетенції відповідно до швидких змін зовнішнього середовища» [6, с. 132].

На нашу думку, дана концепція повністю співвідноситься з трактуванням потенціалу підприємства як реальної можливості, оскільки, відображає її суть –

здатність до розвитку дійсності. Пропонуємо наступне авторське визначення досліджуваної категорії: потенціал підприємства – це сукупність можливостей досягати відповідних результатів у своїй діяльності, обумовлених системою здатностей їхнього використання в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Особливістю визначення досліджуваної категорії є використання понять які характеризують одні і ті ж функціональні сфери діяльності підприємства. Так «потенціал підприємства» ототожнюють з поняттями «виробничий потенціал», «економічний потенціал», «стратегічний потенціал», «ринковий потенціал», які хоча і близькі за змістом, однак є неідентичними і, швидше, виступають функціональною ознакою класифікації видів потенціалу підприємства. Взаємодія даних категорій розглядається у процесі формування потенціалу підприємства, при вивченні його структури. Однак, на нашу думку, узгодження даних категорій є об'єктивною необхідністю дослідження поняття «потенціал підприємства» і його структурування. Підхід до пояснення потенціалу підприємства як сукупності можливостей дозволяє вирішити дану проблему визначивши основні можливості, об'єктивне існування яких забезпечує життєдіяльність підприємства.

Однак, для визначення тих механізмів управління, що впливають на реалізацію потенціалу підприємства, необхідно, на нашу думку, визначити джерела можливостей та описати механізми їхньої реалізації. Узагальнено вважаємо, що потенціал підприємства слід розглядати як сукупність можливостей досягати відповідних результатів у своїй діяльності, обумовлених системою здатностей їхнього використання в умовах мінливого зовнішнього середовища. За своєю суттю таке визначення містить в собі об'єктивну та суб'єктивну частини, де перша представлена сукупністю його реальних можливостей, а друга – здатностями використовувати наявні ресурси в умовах мінливого зовнішнього середовища управління. Можливості підприємства мають свої джерела. Тобто, існує ціла група факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, які їх породжують. Досліджені нами процеси формування потенціалу підприємства та фактори, що на нього впливають, вказують на те, що джерелами можливостей підприємства є такі носії: товари та продукти, послуги, споживачі та власники – для ринкових можливостей; майнові ресурси, персонал – для виробничих; фінансові ресурси – для фінансових.

Так, ринкові можливості породжують споживачі та продукти і послуги підприємства, створюючи відповідно попит і пропозицію на ринку. Виробничі можливості забезпечені наявністю матеріально-технічних, технологічних та трудових ресурсів. Фінансові можливості породжуються акумулюванням капіталу для забезпечення виробництва та присутності на ринку. Одночасно, їхній характер визначається успішністю підприємства на ринку, тобто їхніми джерелами опосередковано є попит на продукцію. Усі джерела можливостей впливають як на зовнішнє, так і на внутрішнє середовище діяльності підприємства, утворюючи поле можливостей. Так, ринкові можливості більше представляють зовнішнє середовище, фінансові та виробничі – внутрішнє.

Використання потенціалу є цілеспрямованим процесом діяльності будь-якого підприємства, створеного для отримання прибутку. Однак, за умов об'єктивного існування можливостей розвитку і занепаду підприємства, суб'єкти господарювання використовують ті чи інші можливості.

Механізми реалізації можливостей, що формуються на підприємствах, мають володіти властивістю швидко адаптуватись його до змін в умовах мінливого середовища. По суті, механізми реалізації потенціалу підприємства представляють собою сукупність управлінських дій або бездіяльності по відношенню до джерел можливостей для зміни/впливу зовнішніх та внутрішніх можливостей підприємства, основна функція яких полягає у пристосуванні підприємств до зовнішнього середовища, що є проявом якісної характеристики потенціалу підприємства. «Типологія адаптивних механізмів стратегічного управління заснована на адаптивних системах, що притаманні живій природі та техніці. Існують три типи подібних механізмів:

1) «механізми з пасивною адаптацією до зовнішнього середовища. Вони вирішують завдання функціонування системи в стабільному, нескладному і достатньо визначеному середовищі і направлені на вибір найбільш сприятливих умов діяльності організації з тих, що вже є в наявній «ніші» зовнішнього середовища. Суттєва зміна умов в рамках обраної «ніші» призводить до якісної перебудови виробничо-господарської системи організації. Ці механізми притаманні для такої системи управління, як системи реактивної адаптації, бюджетно-фінансового контролю, довгострокового планування;

2) механізми з активною адаптацією. В їх основі лежить безпосередня адаптація... [ці механізми]... направлені на активне використання елементів зовнішнього середовища в діяльності підприємства... проявляється в швидкій перебудові внутрішніх структур;

3) механізми, направлені на формування зовнішнього середовища. Основним напрямом їхнього використання є формування елементів середовища, що забезпечують набір зовнішніх параметрів, оптимальних для функціонування організації» [1, с.73].

Таким чином, механізми реалізації потенціалу підприємства представляють собою здатності використанням позитивних і/або негативних можливостей зовнішнього та внутрішнього середовища. На нашу думку, механізм реалізації потенціалу підприємства представлений здатностями, як утворюють сукупність функцій, направлених на використання можливостей розвитку та уникнення можливостей занепаду. Ці здатності проявляються через створення компетенцій. Такий підхід представлений в рамках теорії динамічних здатностей, так званої «парадигми динамічних здатностей» (dynamic capabilities paradigm), запропонованої Д. Дж. Тісом. Ця теорія «визначає, в якому напрямку слід розширяти існуючі внутрішні і зовнішні компетенції фірми, аби відповідати змінам зовнішнього світу» [7]. За класичним визначенням «динамічні здатності – це потенціал фірми в інтегруванні, створенні і реконфігурації внутрішніх та зовнішніх компетенцій для того аби відповідати змінам зовнішнього середовища» [7]. Таким чином, динамічні здатності

забезпечують зміну компетенцій підприємства відповідно до змін його можливостей – зовнішніх і внутрішніх. Тому, механізм реалізації і розвитку потенціалу підприємства ми пропонуємо визначати через його динамічні здатності, які є універсальним устроєм впливу на можливості, і їхні джерела. Крім того, саме поняття динамічних здатностей логічно накладається на поняття механізм, і повністю відповідає суті управління потенціалом підприємства як сукупності його можливостей.

На думку низки авторів [8, 9], підприємству притаманні:

- внутрішні компетенції;
- зовнішні компетенції;
- динамічні здатності.

Під внутрішніми та зовнішніми компетенціями ми розуміють «лише ті фактори, які забезпечують підприємству суттєві, конкурентні переваги. Як правило, це такі фактори, для створення яких потрібно значний період часу і досвід роботи у певній галузі» [10]. Їхня сутність яких «полягає в тому, що їх не можна отримати готовими, так як неможливо точно повторити характерні риси внутрішньої організації компанії просто скопіювавши сукупність організаційних одиниць, виявлених у формальних контрактах» [10]. Наприклад, до внутрішніх компетенцій можна віднести такі: «виробничий процес, продукція, НДДКР (ноу-хау, здатність створювати конкурентну продукцію); наявність ефективних бізнес-процесів (управління проектами, збут, маркетинг, планування і бюджетування, мотивація персоналу, наявність унікальних технологій, спеціальних виробничих активів, які недоступні конкурентам), наявність кваліфікованого персоналу, який не може бути легко знайдений на ринку і підготовка якого потребує часу» [10]. До зовнішніх – «географічний обхват, ринкове позиціонування» [10], «зв'язки з постачальниками і споживачами, можливості лобювання, знання ринку, розуміння мінливих потреб кінцевих споживачів, здатність швидко і гнучко реагувати на масштабні зміни попиту, зберігаючи стійкість, репутація і кредитна привабливість фірми, або здатність забезпечення достатнього рівня фінансування в достатньому обсязі в короткі строки і по прийнятній вартості (зв'язки з фінансовими інститутами та інвесторами)». Сукупність внутрішніх і зовнішніх компетенцій формують здатність управляти використанням можливостей підприємства. Ті здатності, які керують розвитком позитивних можливостей є динамічними. «Динамічні здатності – це здатності підприємства розвивати наявні компетенції, адаптувати їх до мінливих ринкових умов, доповнювати знання» [10], «здатність фірми до інтеграції різних технологій в кінцевій продукції, до розробки і реформуванні зовнішніх і внутрішніх компетенцій... Таким чином, динамічні можливості відображають здатності організації створювати нові, передові форми ключових компетенцій в конкретних обставинах, що склалися на ринку» [10]. «По суті, мова йде про контроль над процесами на всіх організаційних рівнях підприємства. Ці процеси, в свою чергу, можуть розглядатися, як послідовність дій, що протікають у часі на всіх рівнях підприємства. Кожен процес може контролюватися добре чи погано. Якість

контролю залежить від організаційних здатностей підприємства» [11]. Таким чином, якщо ключові компетенції формують здатності використання можливостей, відповідно, аби зрозуміти і оцінити потенціал підприємства потрібно визначити рівень реалізації можливостей, засобами існуючих на підприємстві компетенцій – організаційні структури і процеси управління, які підтримують їх, а не аналізувати обсяги і потужності ресурсів.

Таким чином, саме від механізму реалізації потенціалу залежить якість майбутніх можливостей та рівень їхнього використання, оскільки, основне призначення динамічних здатностей – розвиток потенціалу підприємства. Управління можливостями представлена у межах теорії фірми та стратегічного менеджменту. Даний напрямок активно пропагується такими зарубіжними вченими як Гарі Пізано, Д. Дж. Тіс, Е. Шуен та іншими. Управління можливостями розглядається ними як процес створення динамічних здатностей підприємства, процес формування яких відбувається в руслі процесу «сприйняття» – «зчитування» можливостей – «управління загрозами / трансформації». Тому, наприклад, структура динамічних здатностей створена як процес управління можливостей.

Здійснюючи аналіз поля можливостей та рівня їхнього використання, можна зробити висновки щодо несприятливих зовнішніх сучасних умов функціонування підприємств і низької здатності більшості вітчизняних підприємств адаптуватися до них. Широкий діапазон використання негативних можливостей підприємствами однієї галузі свідчить про відсутність повноцінної системи управління можливостями. Оскільки реалізація позитивних чи негативних можливостей є процесом керованим, то будь-яка організаційна структура підприємства передбачає для кожного підрозділу набір відповідних компетенцій, які в сукупності створюють здатності використовувати потенціал підприємства.

Результат прояву даних здатностей, на нашу думку, визначається шляхом оцінки потенціалу підприємства. А для удосконалення процесу управління потенціалом підприємства необхідно створювати такі компетенції, які б формували динамічні і статичні здатності. Динамічні здатності підприємства є головною умовою ефективного управління потенціалом підприємства, однак створення ефективного механізму пошуку і використання нових можливостей повинно мати певну базу, яку ми пропонуємо називати статичними здатностями, як систему найбільш ефективного використання наявних можливостей. Адже, якщо підприємство, не може використовувати наявні на даний момент можливості засобами існуючих у нього компетенцій, то неможливо буде створювати і динамічні здатності.

Оцінка потенціалу підприємств Хмельниччини вказує на те, що здатності використання наявних ринкових, виробничих та фінансових можливостей у багатьох підприємств досить слабкі і не можуть адаптувати підприємство до умов конкретної галузі. Тому часто реалізуються негативні можливості розвитку.

Слід врахувати, що підприємства – це складні інфраструктурні об'єкти, які часто здійснюють декілька видів діяльності. Однак, схожість бізнес-процесів промислових підприємств однієї галузі дозволяє створювати та постійно удосконалювати такий механізм реалізації позитивних можливостей, який буде зорієнтований на розпізнавання та зчитування можливостей розвитку та занепаду в рамках тих видів робіт і послуг, що виконуються.

Такий механізм повинен бути важливим інструментом управління потенціалом і суб'єкти господарювання повинні приділяти належну увагу його формуванню. Так, індиферентне ставлення до проблеми їхньої реалізації в кінцевому випадку стимулюватиме процеси занепаду підприємства. Враховуючи недоліки існуючого управління можливостями значної кількості підприємств, пропонуємо запровадження і використання механізму управління потенціалом підприємства, засновану на теорії статичних здатностей. Для цього необхідно дослідити наскільки компетенції, які створені на підприємстві і виконуються його підрозділами, здатні забезпечити процес використання існуючого потенціалу.

Щоб визначити наскільки існуюча організаційно-економічна система підприємства функціонально забезпечує процес найбільш повного використання позитивних можливостей і мінімізацію негативних, пропонуємо методику дослідження здатностей підприємства керованому процесу реалізації його потенціалу, яка складається з таких етапів:

1) складання карти можливостей підприємства відповідно до видів потенціалу підприємства та напрямків діяльності, що дозволить розпізнати основні можливості, які реалізує або може реалізувати підприємство у процесі діяльності;

2) визначення функціонального забезпечення управлінського або іншого впливу на ту чи іншу можливість;

3) порівняння найкращих практик, що застосовуються для управління можливостями, пошук шляхів поліпшення якості статичних здатностей;

4) трансформація існуючих та впровадження нових компетенцій для удосконалення управління існуючими можливостями.

Суть першого етапу – якісна характеристика можливостей, за видами діяльності, якими займаються підприємства. Управління можливостями має забезпечувати всю систему процесу їхньої реалізації. Тому для формалізації цілей і з метою виконання першого етапу, пропонуємо скласти карту можливостей підприємства. Така карта є базою для визначення центрів відповідальності відповідно до функціональних обов'язків відповідальних осіб та структурних підрозділів.

Дослідження слід проводити за видами потенціалу (структурними елементами економічного потенціалу), відповідно до індикаторів, за якими проводиться їхня оцінка. На рис. 1 нами, для прикладу, представлена карта фінансових можливостей підприємства. Загалом основне призначення карти можливостей – описання сукупності існуючих зовнішніх та внутрішніх можливостей у сферах ринку, виробництва, фінансів, які підприємство здатне

реалізувати та формалізувати їх за характером впливу, виявити ті, які можуть бути керованими.

При складанні карти повинні бути враховані особливості галузі, характер зовнішнього та внутрішнього впливу на позитивний чи негативний розвиток потенціалу. Хоча більшість можливостей підприємств конкретної галузі схожі, однак, не всі підприємства володіють повним спектром можливостей. Негативний вплив динамічних чинників, в першу чергу, зовнішнього середовища спричиняє скорочення, а то і відмову від окремих видів діяльності і, тим самим, зникнення виробничих можливостей даного виду діяльності. Відповідно до складених карт ринкового, виробничого і фінансового потенціалу підприємств слід виділяти площину можливостей, реалізація яких є керованою та розробляти управлінські рішення щодо підвищення результативності діяльності та розвитку потенціалу в перспективі.

Так, щодо фінансового потенціалу згідно з картою фінансових можливостей (рис.1), керованими можна вважати внутрішні можливості з реалізації фінансової політики у сферах фінансування витрат, рентабельності, грошового потоку та інвестицій.

Щоб управляти можливістю потрібно, аби організаційно-економічна структура підприємства функціонально забезпечувала дану здатність. Для усвідомлення недоліків системи управління пропонуємо накладати на існуючу організаційну систему підприємства карту можливостей для визначення функціонального забезпечення управлінського або іншого впливу на ту чи іншу можливість.

Отже, фактори, що є джерелами можливостей, формують поле об'єктивно існуючих можливостей: позитивних та негативних. Тому для використання перших та уникнення останніх потрібно застосовувати механізми управління їх використанням. Призначення механізму реалізації потенціалу підприємства – адаптація до умов мінливого зовнішнього середовища. Таким чином, основною складовою механізму реалізації потенціалу підприємства є сукупність здатностей. Запропонована Д. Дж. Тісом парадигма динамічних здатностей пропонує якісно новий підхід до управління розвитком потенціалу підприємства на основі створення конкурентних переваг у процесі зчитування нових можливостей та оволодіння найперспективнішими шляхом створення сукупності відповідних компетенцій та відповідної трансформації підприємства для адаптації до нових умов господарювання. Використовуючи запропоновану функціональну структуру динамічних здатностей, пропонуємо визначати статичні здатності підприємства для удосконалення використання існуючих можливостей. Статичні здатності є механізмом кращого використання існуючих можливостей. На нашу думку, саме на базі сукупності компетенцій покращення використання існуючих можливостей можливо створити повноцінну систему формування та управління розвитком потенціалу підприємства.

Негативні можливості		Фінансовий потенціал		Позитивні можливості	
Зовнішні	Внутрішні			Внутрішні	Зовнішні
Необґрунтований підхід до політики ціноутворення	<1,5-2,5>	↓	Коефіцієнт поточної ліквідності	↑	1,5-2,5
	Зменшення	↓	Оборотність активів	↑	1,5-2,5
	Зменшення	↓	Оборотність запасів	↑	1,5-2,5
	Зменшення	↓	Оборотність сукупного капіталу	↑	Збільшення
	Зменшення	↓	Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	↑	Збільшення
	Зменшення	↓	Коефіцієнт забезпечення власними коштами	↑	Збільшення
	<0, зменшення	↓	Витрат на 1 грн. доходу всього	↑	>0, збільшення
	Збільшення	↓	Коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості	↑	Зниження
	Зменшення	↓	Оборотність коштів у розрахунках	↑	Критичне значення 0,1, збільшення
	Зменшення	↓	Час оборотності кредиторської заборгованості	↑	>0, збільшення
	Зменшення	↓	Рівень цін на товари та послуги підприємства	↑	Збільшення
	Дефіцит	↓	Грошовий потік	↑	Профіцит
	<0, зменшення	↓	ROA	↑	>0, збільшення
<0, зменшення	↓	ROE	↑	>0, збільшення	
<0, зменшення	↓	ROI	↑	>0, збільшення	
Встановлення необґрунтованих цін					Встановлення цін антизатратним методом ціноутворення

Рис. 1 Карта фінансових можливостей промислових підприємств

Література

1. Шевчанко Д.К. Проблемы эффективности использования экономического потенциала / Д.К.Шевченко. – Владивосток, 1994. – 189 с.
2. Гончар О. І. Еволюція категорії «потенціал підприємства» та її роль в економічних дослідженнях / О. І. Гончар // Вісн. Хмельн. нац. ун-ту. – 2009. – Т. 3, № 5. – С. 245–247.
3. Андреева Т. Е. Динамические способности фирмы: что необходимо, чтобы они были динамическими? [Электронный ресурс] / Т. Е. Андреева, В. А. Чайка // Вестн. С.-петерб. ун-та. — 2006. – № 2(R). – Режим доступа: <http://www.gsom.pu.ru/niim/publishing/papers/4/> (дата обращения: 11.10.2011).
4. Балабанов В. Успех - это компетенции, воображение и лидерство, или то, что абсолютно необходимо компаниям, но трудно приобрести даже за "большие деньги" / В. Балабанов // Экон. стратегии. – 2003. – № 2. – С. 102-104.
5. Катькало В. С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий / В. С. Катькало // Вестн. С.-петерб. ун-та. Серия 8. Менеджмент. – 2002. – Вып. 4 (№ 32). – С. 20-43.
6. Teece D. J. Dynamic capabilities and strategic management [Электронный ресурс] / David J. Teece, Gary Pisano, Amy Shuen // Strategic Management Journal. – 1997. – № 18(7). – P. 509–533. – Режим доступа: <http://pages.stern.nyu.edu/euoon/seminar/CrossDisciplinary/Teece.pdf/> (дата звернення: 14.09.2011).
7. Хомяков В. І. Управління потенціалом підприємства / В. І. Хомяков, І. В. Бакум. - К. : Кондор. - 2007. - 400 с.
8. Игнатенко Н. Т. Производственно-ресурсный потенция территории / Н. Т. Игнатенко, В. П. Руденко. – К., 1986. – С. 7.
9. Верховская О. Р. Динамические способности фирмы: что необходимо, чтобы они были способностями / О. Р. Верховская // Вестн. С.-петерб. ун-та. Сер. 8, Экономика. – 2006. – № 4. – С. 183-185.
10. Бова Т. В. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу сучасних промислових підприємств / Т. В. Бова // Екон. простір. - 2008. - № 12(2). - С. 66-72.
11. Бузько І. Р. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємств : монографія / І. Р. Бузько, І. Є. Дмитренко, О. А. Сущенко. – Алчевськ : Вид-во ДГМІ, 2002. – 216 с.

7.6. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Сучасна діяльність вітчизняних підприємств характеризується економічною нестабільністю й високим динамізмом зовнішнього соціально-економічного середовища. У зв'язку з цим переважна більшість управлінських рішень об'єктивно приймається в умовах невизначеності й різних видів функціональних ризиків, які об'єктивно властиві факторам зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства, а також параметрам і характеристикам складних недетермінованих виробничо-технологічних процесів і бізнес – процесів.

Невизначеність при керуванні ризиками - це неповнота, неточність або вірогідність інформації про умови й параметри функціонування недетермінованих виробничо-технологічних процесів; про характеристики й умови реалізації бізнес - процесів; про можливості виникнення несприятливих ситуацій у діяльності підприємства; про причини й джерела ризиків; про параметри зовнішнього й внутрішнього середовища організації; про величини заподіюваних збитків, втрат або збитків.

Посилення уваги до ризику як об'єкта дослідження наприкінці XIX – початку XX ст. було зумовлене індустріалізацією, ускладненням економічних відносин, виникненням низки нових видів економічної діяльності, науково-технічним прогресом, які у своїй сукупності підвищували ризик підприємницької діяльності.

Наступна хвиля активізації ризик-менеджменту припала на другу половину XX ст., коли посилення процесів глобалізації, інтеграції світової економіки перевели економічний ризик з рівня мікроекономіки на макрорівень. За таких умов кожна держава та її регіони набули нових можливостей для діяльності на міжнародній арені та економічного розвитку, однак і стали вразливішими до ризиків, що продукуються в межах світового господарства.

В останні роки актуальність розробки й застосування методів аналізу й керування ризиками особливо посилилася у зв'язку із глобалізацією, істотним впливом світової фінансово-економічної нестабільності на діяльність підприємств

Системи ризик – менеджменту спочатку були створені в фінансово – кредитних організаціях, що пов'язано зі специфікою їхньої діяльності, яка характеризується високим ступенем рентабельності й підвищеним ризиковим "фоном".

Промислові підприємства до фінансової кризи 1998 року у своїй більшості не приділяли суттєвої уваги питанням управління ризиками. Цей інтерес відчутно зріс протягом останніх 10 років. Так, за результатами дослідження, яке проводилося компанією Marsh & Risk Consulting у 2008 р. (учасники дослідження - 41 компанія реального сектора економіки, що входять до 300 найбільших компаній Росії та України) 12 компаній мали у своєму складі служби ризик – менеджменту (СРМ), 24 компанії перебували в процесі створення СРМ, 5 компаній планували створення СРМ.

Таким чином, всі компанії, що приймали участь у даному дослідженні, були на момент його проведення залученими до процесу управління ризиками тією чи іншою мірою.

Першою і головною причиною активізації діяльності з впровадження ризик – менеджменту на промислових підприємствах нами вважається усвідомлення їхнім керівництвом того очевидного факту, що своєчасне проведення грамотно розроблених заходів щодо ризиків – загроз і ризиків – шансів у значній мірі сприяє досягненню стратегічних цілей і поліпшенню показників діяльності.

Наукова та прикладна проблематика ризик-менеджменту привернула увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців: В.В. Вітлінського, В.М. Гранатурова, О.І. Ястремського, А.Д. Штефанича, О.Л. Устенка, Л.В. Глуценка, Л.А. Гришка, А.Т. Альгіна, Г.Б. Клейнера, І.Т. Балабанова, Є.А. Уткіна, В.В. Черкасова, В.В. Глуценка, В.М. Хобти, О.Ю. Попової, Л.І. Шилової, М.В. Хохлової, К. Хлардена, Р. Хіта та ін. Їхні праці присвячені дослідженню сутності підприємницького ризику, факторів і причин його появи, обґрунтуванню методів оцінки та регулювання ступеня ризику.

Проблеми, що стосуються ризик - менеджменту промислових підприємств, висвітлені в роботах таких авторів як В.І. Авдійський, І.Т. Балабанов, В.П. Буянов, В.Н. Вяткін, В.А. Гамза, С.Т.Гончаров, М.В. Грачова, А.М. Дубров, Ю.Ю. Катеринославський, А.Н. Елохін, Н.Д. Ільєнкова, Р.М. Качалов, А.А. Кудрявцев, Б.А. Лагоша, Ю.С. Масленченков, В.А. Москвін, Г.С. Панова, Б.А. Райзберг, М.А. Рогов, В.К. Селюков, Е.Н. Станіславчик, В.С. Ступаков, Н.П.Тіхоміров, Н.В.Хохлов, Е.Ю.Хрусталев, А.С.Шапкін, В.А.Шапкін.

У роботах згаданих авторів досліджені основні властивості ризиків, представлені способи їх систематизації, діагностики і оцінки, а також запропоновано наукові та практичні рекомендації щодо управління ризиками.

За останні роки проблемам управління ризиками присвячені докторські дисертації Ніколаєнка Ю.В.[1], Дорохіної О.Ю.[2], Куніна В.О.[3], Слепухіної Ю.Е.[4], Медведевої А.М. [5].

Однак, незважаючи на масштабний обсяг досліджень, значна кількість проблем і питань в галузі ризик – менеджменту ще не знайшла свого вирішення.

Зокрема, потребує подальшого розвитку система теоретико-методологічних засад управління функціональними ризиками промислового підприємства в умовах невизначеності факторів його зовнішньо-внутрішнього середовища на основі створення когнітивно – нечітких інструментів аналізу, що і стало предметом нашого дослідження.

Небезпечні ситуації за повнотою й вірогідністю інформації можна поділити на три основні групи:

- ситуації, які характеризуються достатнім обсягом статистичних даних для визначення характеристик розподілу ймовірностей виникнення (у тому числі для перевірки необхідних статистичних гіпотез) ;
- ситуації, які характеризуються обмеженим обсягом статистичної інформації, недостатнім для визначення характеристик розподілу ймовірностей виникнення ризику;
- ситуації, що характеризуються, відсутністю статистичної інформації про можливість їхнього виникнення, тобто ситуації в умовах невизначеності.

Для ситуацій останнього типу актуальною є проблема розробки нечітко-когнітивних методів і моделей управління, які підвищують оперативність і ефективність прийняття управлінських рішень..

У цьому випадку нестабільне зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства розглядається як система факторів, що призводить до виникнення ризиків.

Так, набором таких факторів ризику можуть бути невизначені зміни параметрів виробничо-господарських потужностей і технологічних режимів підприємства; рівень пожежо-, вибухо- і технічної небезпеки технологічних процесів; ступінь зносу устаткування; порушення в роботі системи загального управління якістю; система організації технічного обслуговування і ремонту устаткування; зміни характеристик ринків збуту і споживачів; запровадження митних обмежень; нестача кваліфікованих кадрів; зниження платоспроможності споживачів; зростання рівня конкуренції; поява товарів-замінників і т.д.

Існування небезпечної ситуації визначається на основі зіставлення величини кожного фактора (джерела) ризику з його цільовим значенням, що встановлюються збалансованою системою показників ефективності (BSC).

Можливі кілька методик інтеграції систем ризик-менеджменту і BSC: 1) введення до BSC показників за рівнями ризиків; 2) доповнення BSC розділом «Ризик»; 3) розробка спеціалізованої збалансованої системи ризик-показників (RBSC); 4) включення цілей ризик-менеджменту до системи стратегічних цілей підприємства; 5) розробка ієрархічної модифікованої BSC системи показників для аналізу та оцінки ризиків з урахуванням цільових обмежень.

Для побудови модифікованої збалансованої системи показників ефективності підприємства з урахуванням ризиків (RBSC-системи) пропонуються три етапи:

Етап 1. Формування вихідної корпоративної BSC- системи показників. Одним з варіантів підвищення збалансованості стратегічних карт як інструментів генерації є перехід до "горизонтальної динаміки" згідно якої в кожній перспективі BSC серед всіх цілей виділяються ті, які в результаті аналізу їхніх показників мають найбільше відхилення від цільових значень, тобто досягнуті в найменшій мірі. Зазначені цілі є "цільовими обмеженнями" ефективної діяльності підприємства і в першу чергу беруться до уваги при подальшому аналізі небезпечних ситуацій.

Етап 2. Побудова модифікованої RBSC-системи. На основі виділених за допомогою стратегічної карти "цільових обмежень" визначають підцілі діяльності підприємств, що відповідають кожному виду небезпечної ситуації, і здійснюють побудову "стратегічної карти ризиків". Стратегічна карта ризиків підприємства - це блок-схема логічних взаємозв'язків між видами ризиків, причинами їхнього виникнення й заходами щодо запобігання/зниження ряду основних функціональних ризиків, які впливають на показники ефективності підприємства. За допомогою цієї "стратегічної карти ризиків" як нового інструменту ризик-менеджменту створюється модифікована RBSC-система, що дозволяє оцінювати який з виділених типів небезпечної ситуації в момент аналізу впливає на досягнення цільових обмежень.

Етап 3. Керування виявленими основними обмеженнями у відповідності до концепції теорії керування обмеженнями систем, яка включає чотири кроки.

- Пошук обмеження в діяльності виробничої системи за допомогою модифікованої RBSC-системи ризиків-показників. Розробка заходів щодо послаблення впливу обмеження без істотних змін структурно-функціональних характеристик системи.

- Розробка заходів щодо зміни режимів функціонування інших елементів виробничої системи у відповідності до виявлених обмежень.

- Усунення обмеження на основі розробки комплексу заходів щодо керування небезпечною ситуацією, спрямованих на системні фактори зовнішньої й внутрішньої середовища й причини ризику в умовах невизначеності.

- Повернення до першого кроку й виявлення нового обмеження в діяльності виробничої системи.

На основі побудованої модифікованої RBSC-системи визначаються типи небезпечних ситуацій на підприємстві, виявляються основні обмеження для його розвитку, тобто пропонується двухетапна процедура:

- визначення ризик-показників з використанням модифікованої RBSC-системи;
- керування обмеженнями - небезпечними ситуаціями певного типу.

Ризик-показники ми класифікуємо за наступними ознаками:

- числу відхилень значень рівнів ризиків від цільових показників модифікованої RBSC-системи;
- ступеня нестаціонарності;
- стійкості.

Нами розглядаються наступні типи розрахунково-аналітичних ризиків: абсолютно стійкий, стійкий, нестійкий; стаціонарний і нестаціонарний.

Абсолютно стійкий ризик - ризик, який погано піддається впливу керуючих заходів, спрямованих на різні складові розвитку небезпечної ситуації: системні фактори, джерела небезпечної ситуації, безпосередньо ризику, а також їхні наслідки.

Умовно стійкий ризик – це ризик, який слабо піддається дії керуючих заходів на стадіях виникнення небезпечної ситуації, що визначає доцільність спрямування заходів ризик-менеджменту не на зменшення можливості виникнення небезпек, а на відшкодування або зменшення негативних наслідків їхніх проявів.

Нестійкий ризик - це ризик, який піддається впливу комплексу керуючих заходів на всіх стадіях його розвитку.

Залежно від стану зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства дані ризики мають різні динамічні характеристики, більшу або меншу ймовірність появи.

Вся сукупність виділених ризиків – показників утворює інтегральний ризик – показник підприємства. Управління ризиками на підприємстві пропонується здійснювати на основі стратегії, вибір якої залежатиме від належності отриманої оцінки інтегрального ризику деякій інтервальній зоні: зоні

критичного, загрозливого, помірною або допустимого ризику. Пропонується вибір однієї з наступних:

- стратегія попереджувального впливу;
- стратегія зниження рівня ризиків;
- стратегія ліквідації наслідків ризику;
- стратегія комплексного впливу.

Стратегія попереджувального впливу передбачає розробку комплексу заходів щодо нормалізації значень системних факторів з метою запобігання небезпечних ситуацій. Основною характеристикою успішності реалізації цієї стратегії є оперативність. Всі передбачувані заходи повинні виконуватися в короткий термін, тому підприємству необхідно мати ефективну систему моніторингу зовнішнього й внутрішнього середовища, певний резерв ресурсів і стійкий економічний стан, щоб досягти очікуваного результату. Вибір і реалізація даної стратегії, як правило, здійснюється в тих випадках, коли інтегральна оцінка ризику потрапляє в зону допустимого ризику.

Стратегія зниження рівня ризику припускає, що підприємство при управлінні ризиками прагне мінімізувати збитки. При цьому існування небезпечних ситуацій розглядається як факт, що відбувся.

Стратегія ліквідації наслідків небезпечної ситуації, як правило, здійснюється в тих випадках, коли інтегральний ризик – показник потрапляє в зону критичного ризику. Застосовується для управління стійкими і нестационарними ризиками з великою кількістю відхилень від показників модифікованої RBSC- системи, у зв'язку з чим їх усунення або зниження практично неможливе.

Стратегія комплексного впливу, як правило, здійснюється у випадках, коли інтегральний ризик – показник належить зоні загрозливого ризику. Дана стратегія припускає одночасний вплив на всі етапи розвитку ризику: системні фактори, небезпечні ситуації, ризики і їхні наслідки, що пов'язане з тим, що в дану зону потрапляють різнотипні ризики, які відрізняються динамікою свого розвитку й величиною відхилень. Тому саме комплексне керування різнотипними ризиками дозволить одержати максимальний ефект ризику-менеджменту.

Очевидно, що безпосередній вплив заходів на запобігання й/або зниження ризику в умовах невизначеності встановити досить складно. Тому ступінь впливу вибраних заходів на запобігання/зниження ризику оцінюється експертним шляхом і задається нечіткими множинами або функціями належності.

Математичний розрахунок оцінки ефективності заходів щодо запобігання/зниження ризиків з урахуванням агрегованого впливу заходів здійснюється за наступним алгоритмом:

- визначення сукупності можливих операцій згортки нечітких множин агрегованих впливів обраних заходів;
- попарне зіставлення ступенів погодженості рівнів впливу обраних заходів та ідентифікація для кожної із цих пар відповідної операції згортки;

- "зважування" значень агрегованих впливів обраних заходів.

Вищевикладена система управління ризиками передбачає залучення ряду когнітивно-нечітких і нечітко-логічних інструментів:

1. Діяльність підприємства аналізується з позицій представлення у вигляді нечітких множин потенційних джерел можливих небезпечних ситуацій і збитків, а також формування переліку заходів щодо усунення джерел ризику, зниження рівня ризику та ліквідації наслідків ризику.

2. Взаємозв'язки причин небезпечних ситуацій відображаються засобами когнітивної моделі, яка являє собою орієнтований семантичний граф і дозволяє оцінювати безпосередній та опосередкований взаємовплив факторів ризику один на одній.

3. Для визначення впливу факторів ризику на небезпечні ситуації і розрахунку значень ризик-показників задіюються процедури нечітко-логічного висновку.

4. Вибір класу заходів з управління ризиками здійснюється із використанням нейро-нечіткого класифікатора, застосування якого обумовлене його можливостями налаштуватися і адаптуватися до мінливого зовнішнього і внутрішнього середовища.

5. Для вибору заходів із виділеного класу, які можуть бути спрямовані або безпосередньо на зниження рівня ризику і усунення джерел ризику, або на ліквідацію збитків будується нечітко-логічне дерево рішень. До складу дерева рішень (орієнтованого графа) включаються вузли, які відображають процедури нечітко-логічної згортки характеристик небезпечної ситуації і нечітких змінних можливості її виникнення, що дозволяє своєчасно визначати необхідність реалізації заходів з управління ризиками виділеного класу.

6. Ступінь впливу обраних заходів на попередження/зниження ризику оцінюється експертним шляхом і задається нечіткими множинами або функціями належності.

Запропонована багатоетапна когнітивно-нечітка процедура управління ризиками підприємств в умовах невизначеності може бути практично використана для нагромадження великих масивів знань і обробки даних при створенні інформаційної системи підтримки прийняття рішень по управлінню ризиками в умовах невизначеності.

Література

1. Ніколаєнко Ю.В. Управління економічними ризиками на рівні регіону (на прикладі Чернігівської області): Монографія / Ю. В. Ніколаєнко, І. В. Ніколаєнко. — Луцьк, 2011. — 171 с
2. Дорохина Е.Ю. Методология управления рисками проектно-ориентированного предприятия (на примере предприятия строительной отрасли): автореф. дис. ... докт. экон. наук: 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством"/Е.Ю.Дорохина.-Санкт-Петербург, 2011. – 48 с.
3. Кунин В.А. Превентивное управление рисками промышленного предпринимательства: автореф. дис. ... докт. экон. наук: 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством"/ В. А. Кунин.- Санкт-Петербург, 2011. – 41 с.

4. Слепухина Ю.Э. Комплексное управление рисками в страховых организациях: автореф. дис. ... докт. экон. наук: 08.00.10 "Финансы, денежное обращение и кредит"/ Ю.Э. Слепухина. – М., 2011. - 42 с.

5. Медведева А.М. Интегративный риск - менеджмент как фактор повышения эффективности деятельности промышленных предприятий: автореф. дис. ... докт. экон. наук: 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством"/ А.М. Медведева.- М., 2011.- 51с.

7.7. АДАПТИВНО-ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В ОЦІНКАХ ПРОГНОЗНИХ ТРАЄКТОРІЙ РОЗВИТКУ СКЛАДНИХ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ

У сучасній економіці протікають випадкові процеси з настільки складною динамікою, що їхня ідентифікація й математичне моделювання для визначення закономірностей часто виявляються складним і нерозв'язним завданням. Навіть застосування складних моделей, за допомогою яких вдається, як правило, досягти необхідного рівня адекватності в описі прогнозованих процесів, тільки частково вирішує проблему підвищення надійності прогнозування. Тому необхідно математичне моделювання механізмів і способів відбиття динаміки, що сформована під впливом ефектів, можливість появи яких у майбутньому не виявляється в даних історичного періоду. Для цього застосовується адаптивний підхід, що розвивається у трьох напрямках. Перший з них орієнтовано на аналітичне ускладнення адаптивних прогнозних моделей. Ідея другого напрямку складається в удосконалюванні адаптивного механізму моделей прогнозування. У третьому напрямку реалізується підхід спільного використання адаптивних принципів і інших методів прогнозування, зокрема, імітаційного й системно-динамічного моделювання. У даній роботі буде розглянута можливість реалізації третього підходу, що ґрунтується на синтезі моделей для вивчення складних логістичних систем, до яких останнім часом приділяється досить пильна увага й зокрема до завдань визначення оптимальної прогнозної траєкторії їхнього розвитку.

Таким чином, основне комплексне завдання даної роботи складається надалі з поширення апарату адаптивного прогнозування логістичних процесів для завдань визначення динамічних характеристик і особливостей формування більш ефективних принципів управління логістичними системами.

В основі імітаційного моделювання покладено досить просту та інтуїтивно зрозумілу ідею наслідування поведінки досліджуваного об'єкта. Але особливо досконалим і навіть у деякому випадку єдиною можливим інструментом досліджень стає імітаційне моделювання, як засіб вивчення економічних процесів, складних об'єктів, що моделюються особливо у випадках коли не вдається одержати задовільні результати за допомогою моделей класичного типу, а проведення експериментів на діючих об'єктах

неможливо у силу небезпеки одержання небажаних наслідків. Саме тоді необхідно залучити апарат адаптивно-імітаційного моделювання описаний у багатьох роботах вітчизняних учених Клебанової Т.С. [2], Скуріхіна В.І., Забродського В.О., Копійченка Ю.В [3], Лисенка Ю.Г., Стасюка В.Г. і закордонних учених Венселя В., Давніса В.В., Тінякової В.І.[4], Булгакової І.М.[7], Левицького Е.М.[8], Лукашина Ю. П. Докладний аналіз результатів роботи вчених у цьому напрямку показав, що усе ще недостатньо пророблено питання математичної формалізації даної проблеми з погляду практичної значимості умов застосовності для проектування методів впливу на реальний об'єкт управління. Обґрунтованість даного твердження підтверджується тим фактом, що «будь-яка спроба здійснити переведення об'єкта під дією управління з початкового стану (x_0) у бажане кінцеве (x_k) упирається в принципову неможливість математично точного визначення початкових умов x_0 об'єкта» [1]. З подібною проблемою пов'язана також необхідність формалізації впливу зовнішніх впливів на об'єкт у процесі його функціонування. Таким чином, фактичний стан динаміки об'єкта уздовж розрахункової траєкторії буде відрізнятися від планового навіть при наявності взаємозалежності планових і фактичних управлінських впливів.

Особливу увагу в цьому випадку необхідно приділити багатofакторним моделям з додатковою структурою адаптивного механізму та їхньому застосуванню в дослідженні екстенсивного й інтенсивного впливу факторів невизначеності зовнішнього середовища для одержання прогнозних траєкторій розвитку логістичних систем.

Для цього представимо обґрунтування одного з можливих варіантів обчислювальної схеми спільного застосування адаптивного підходу в сполученні з імітаційним при вирішенні завдань прогнозування розвитку логістичних систем на основі синтезу основних принципів побудови адаптивні-імітаційних моделей. Потім ці принципи використовуються при розробці імітаційної моделі на базі багатofакторної моделі з додатковою структурою багатокрокового адаптивного механізму. За допомогою подібних моделей вдається імітувати потенційно можливий стан об'єктів поведінка яких моделюється і розраховувати відповідним цим станам прогнозні траєкторії їхнього розвитку.

Наявність адаптивного механізму в імітаційних моделях дозволяє врахувати в перспективних розрахунках не тільки змінні екзогенно діючих факторів, але й динаміку структурних змін у самих об'єктах, що моделюються [4]. Таким чином, основне призначення таких моделей - різноманітні прогнозні розрахунки з урахуванням можливих змін у характері дії ендогенних і екзогенних факторів.

Нехай досліджується адаптивна модель логістичної системи, загальний вид якої:

$$\begin{aligned}\hat{y}_t &= x_t \hat{B}(t-1); \\ \hat{B}(t) &= F[\hat{B}(t-1), x_t, y_t, \hat{y}_t, \gamma]\end{aligned}$$

де F — деяка функція, що визначає структуру адаптивного механізму логістичної системи; $\hat{B}(t)$ — поточна оцінка вектора коефіцієнтів моделі; x_t — вектор-рядок значень незалежних змінних у момент часу t ; \hat{y}_t — значення залежної змінної в момент t ; \hat{y}_t — прогнозне значення залежної змінної, розраховане для моменту t ; γ — параметр адаптації, що враховує невизначеність впливу зовнішнього середовища й, що додатково надбудовується в процесі навчання.

Серед алгоритмів, що задають адаптивний механізм, розглядаються тільки такі, які дозволяють виконувати обчислення поточних оцінок коефіцієнтів моделі шляхом коректування їхніх попередніх значень на величину, що залежить від помилки прогнозування $e_t = y_t - \hat{y}_t$. У загальному виді формула перерахування поточних коефіцієнтів виглядає в такий спосіб:

$$\hat{B}(t) = \hat{B}(t-1) + V(x_t, \gamma, e_t).$$

В обчислювальній схемі прогнозних розрахунків можливе використання не однієї, а двох випадкових величин, одержуваних за допомогою статистичного моделювання й помилки, що імітує, e_t а саме помилки прогнозу й $\varepsilon_t = y_t - x_t \hat{B}(t)$ помилки апроксимації. Принцип проведених таким чином розрахунків наведений у вигляді укрупненої схеми в раніше опублікованій роботі [6].

Формально при такому підході розрахункове значення \hat{y}_t можна вважати реалізацією деякої випадкової функції, що враховує як зовнішній так і внутрішній вплив на стійку динаміку логістичної системи, що позначимо через $y(x_t, \hat{B}(t-1), \gamma, \tilde{e}_t, \tilde{\varepsilon}_t)$. Усереднений результат імітаційних експериментів на відміну від окремої реалізації є одним з найбільш імовірних варіантів прогнозної траєкторії розвитку логістичної системи за умови, що випадкові величини $\tilde{e}_t, \tilde{\varepsilon}_t$, моделювалися відповідно до законів розподілу, яким підкоряються фактичні помилки прогнозування e_t . і апроксимація ε_t . Ідентифікацію законів розподілу цих випадкових величин можна здійснити за допомогою критеріїв згоди за вибірковими спостереженнями показників логістичної стійкості. Необхідна для цього вибірка випадкових величин e_t і ε_t може бути легко отримана в режимі навчання адаптивної моделі. Обчислення прогнозних значень у вигляді усередненої траєкторії розвитку логістичної

системи формально зводиться до завдання оцінювання математичного очікування випадкової функції $y(x, B, \gamma, e, \varepsilon)$ при відомих значеннях незалежних змінних x_t , коефіцієнтів моделі $B(t-1)$ й параметра γ оцінювання математичного очікування $M[y]$ необхідно звести до обчислення за допомогою методу Монте-Карло середніх значень відгуку моделі

$$\bar{y}_t = N^{-1} \sum_{i=1}^N y(x, \bar{B}(t-1), \gamma, \tilde{e}_i, \tilde{\varepsilon}_i)$$

для кожного $t = T+1, T+2, \dots, T+\tau$.

Надалі представимо у формалізованому виді обчислювальну схему рекурсивної адаптивно-імітаційної моделі.

Це потребує введення в розгляд індикаторної змінної.

$$\varpi_{t+1i} = \begin{cases} 0, & \text{если } \hat{y}_{t+1i} < \bar{y}_{t+1} \\ 1, & \text{если } \hat{y}_{t+1i} \geq \bar{y}_{t+1} \end{cases}, \quad i = \overline{1, N},$$

де \hat{y}_{t+1i} — результат i -го імітаційного експерименту, \bar{y}_{t+1} — нормативне значення будь-якого логістичного регулятора, тоді прогноз стійкої траєкторії розвитку логістичної системи здійснюється за формулою:

$$\hat{p}_{t+1} = N^{-1} \sum_{i=1}^N \varpi_{t+1i}.$$

Важливим моментом у даній процедурі визначення стійкої траєкторії розвитку є процес імітації траєкторій потенційно можливих результатів або прогнозів основних показників логістичної стійкості.

Адаптивно-імітаційну модель оцінки рівня розвитку логістичної системи, побудовану на базі багатofакторної моделі з додатковою структурою багатокрокового адаптивного механізму, можна описати за допомогою наведеного нижче набору параметрів, змінних і рекурентних формул обчислювальної схеми.

Оцінювані параметри:

$\bar{B}(t) = (\hat{b}_{1t}, \hat{b}_{2t}, \dots, \hat{b}_{mt})$ — усереднене поточне значення вектора коефіцієнтів багатofакторної адаптивної моделі;

$\bar{B}_i(t) = (\hat{b}_{1t}^i, \hat{b}_{2t}^i, \dots, \hat{b}_{mt}^i)$ — поточне значення вектора коефіцієнтів, що використано для розрахунку відгуку адаптивної моделі в i -м експерименті;

m_e, s_e — математичне очікування й середньоквадратичне відхилення помилки прогнозу;

$m_\varepsilon, s_\varepsilon$ — математичне очікування й середньоквадратичне відхилення помилки апроксимації.

Параметри, що додатково набудовуються:

α, β, γ — параметри адаптивного механізму багатofакторної моделі ($0 < \alpha \leq 1, 0 \leq \gamma, \beta \leq 1, \gamma + \beta \leq 1$);

n — параметр, що визначає порядок багатокроковості адаптивного механізму (n — ціле).

Випадкові величини:

$E'_{n-1t} = (\varepsilon_{t-n+2}, \varepsilon_{t-n+3}, \dots, \varepsilon_t)$ — вектор помилки апроксимації, що характеризує рівень неузгодженості моделі з реальним процесом, що протікають на відрізку зі $(n-1)$ спостереження;

$\tilde{\varepsilon}_{ii}$ — випадкова величина з відомим законом розподілу, що імітує в i -м експерименті помилку прогнозу адаптивної моделі в момент t ;

$\tilde{\varepsilon}_{ii}$ — випадкова величина з відомим законом розподілу, що імітує в i -м експерименті помилку апроксимації адаптивної моделі в момент t .

Процедури моделювання випадкових величин:

F — процедура моделювання псевдовипадкових чисел, що імітують помилку пророкування;

Ψ — процедура моделювання псевдовипадкових чисел, що імітують помилку апроксимації.

Екзогенні змінні:

$x_t = (x_{1t}, x_{2t}, \dots, x_{mt})$ — вектор-рядок значень незалежних змінних у момент t ;

$X_{nt} = (x_{t-n+1}, x_{t-n+2}, \dots, x_t)$ — матриця з вектор-рядків незалежних змінних.

Ендогенні змінні й величини:

$Y_{n-1t} = (y_{t-n+2}, y_{t-n+3}, \dots, y_t)$ — вектор-стовпець із $(n-1)$ фактичного значення залежної змінної;

$\hat{Y}_{n-1t} = (\hat{y}_{t-n+2}, \hat{y}_{t-n+3}, \dots, \hat{y}_t)$ — вектор-стовпець із $(n-1)$ розрахункового значення залежної змінної;

\hat{y}_{t+i} — варіант прогнозного значення залежної змінної, отриманий як результат $-i$ -го імітаційного експерименту;

\hat{y}_{t+1} — прогнозне значення залежної змінної, усереднене по серії з N імітаційних експериментів.

Інші позначення:

P_t — зворотна матриця розміру $(n \times n)$, використовувана в обчислювальній схемі адаптивного механізму;

C_t^{-1} — матриця, зворотна матриці відповідної системи нормальних рівнянь.

Обчислювальна схема:

$$\hat{Y}_{n-1t} = X_{n-1t} \hat{B}(t); \quad (1)$$

$$E_{n-1t} = Y_{n-1t} - \hat{Y}_{n-1t}; \quad (2)$$

$$\tilde{e}_{t+1i} = F(m_e, s_e); \quad (3)$$

$$\tilde{E}_{nt+1}^i = (E'_{n-1t} \vdots \tilde{e}_{t+1i})'; \quad (4)$$

$$P_{t+1} = (X_{nt} C_t^{-1} X_n' + \alpha I)^{-1}; \quad (5)$$

$$\hat{B}_i(t+1) = \hat{B}(t) + \beta [\hat{B}(t) - \hat{B}(t-1)] + (1 - \gamma - \beta) C_t^{-1} X_{nt+1} P_{t+1} \tilde{E}_{nt}^i; \quad (6)$$

$$\tilde{\varepsilon}_{t+1i} = \psi(m_\varepsilon, s_\varepsilon); \quad (7)$$

$$\hat{y}_{t+1i} = x_{t+1} \hat{B}_i(t+1) + \tilde{\varepsilon}_{t+1i}; \quad (8)$$

$$\hat{p}_{t+1} = N^{-1} \sum_{i=1}^N \text{sign}(\text{sign}(\hat{y}_{t+1i} - \bar{y}_{t+1}) + 1); \quad (9)$$

$$\hat{B}(t+1) = N^{-1} \sum_{i=1}^N \hat{B}_i(t+1) \quad (10)$$

$$C_{t+1}^{-1} = \frac{1}{\alpha} [C_t^{-1} - C_t^{-1} X_{nt+1} P_{t+1} X_{nt+1} C_t^{-1}] \quad (11)$$

Отриману за допомогою такої моделі стійку траєкторію розвитку логістичної системи \hat{p}_{t+1} будемо називати прогноною, тому що вона розраховується за допомогою прогнозних значень. Можливість подальшого використання запропонованої математичної моделі також пов'язана із завданням формування групи показників, що характеризують рівень логістичної стійкості складної логістичної системи з певним рівнем точності [10,11].

Тоді комплексне завдання моделювання трансформується в розробку адаптивного синтезу моделей які дозволяють на основі, застосування системи показників логістичної стійкості й адаптивно-імітаційного методу моделювання відшукати за допомогою рекурсивної адаптивно-імітаційної моделі таку траєкторію розвитку логістичної системи, яка в динаміці враховує ступінь вплив невизначеності зовнішнього середовища, а так само системно- динамічні властивості розвитку логістичної системи (рис. 1).

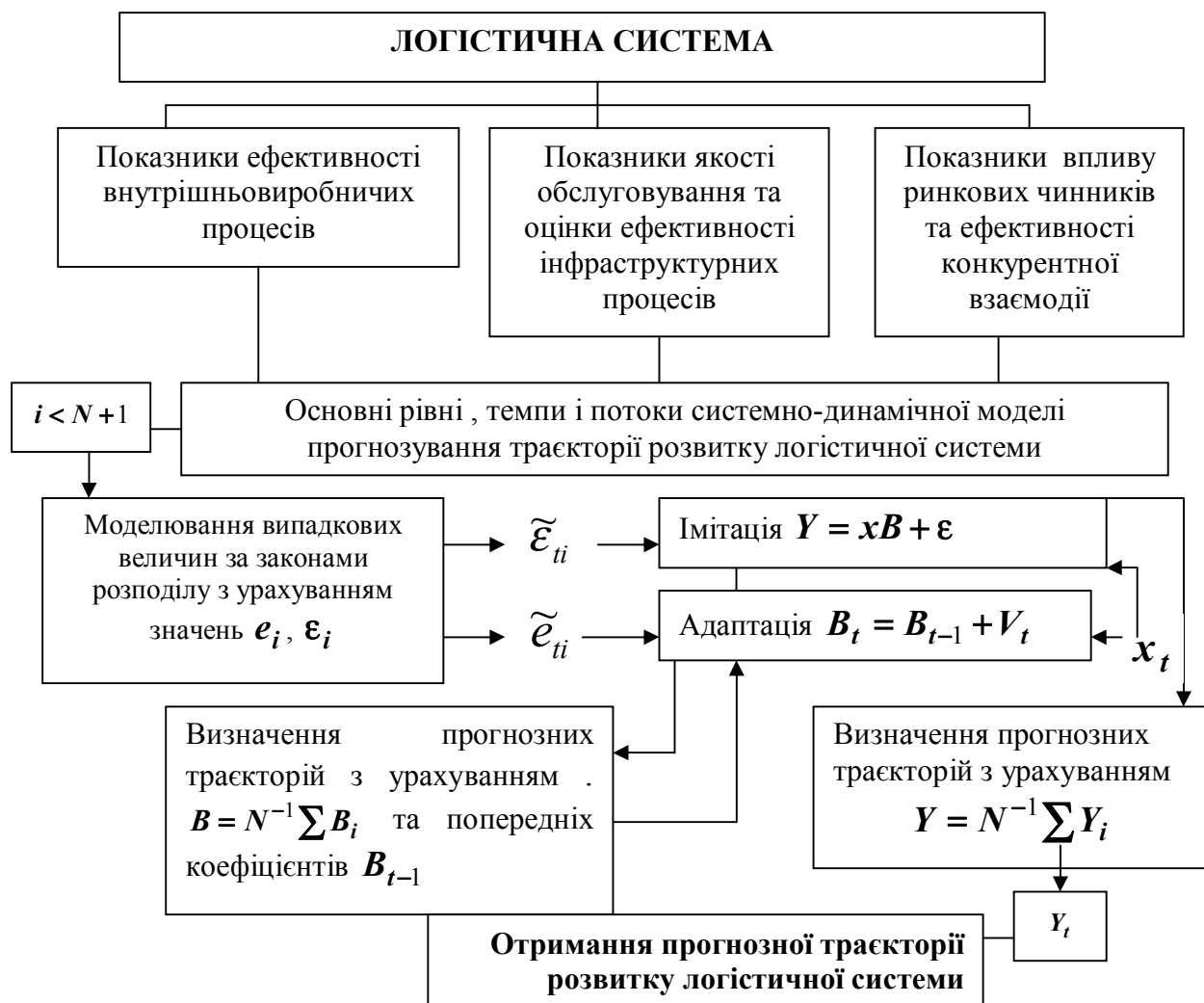


Рис. 1. Концептуальна схема адаптивно-імітаційного моделювання траєкторій розвитку складних логістичних систем

Якщо ввести позначення:

y_t^1 – значення коефіцієнта ефективності внутрівиробничої підсистеми в момент часу t ; y_t^2 – значення коефіцієнта ефективності інфраструктурної підсистеми в момент часу t ; y_t^3 – значення коефіцієнта оцінки інтенсивності впливу ринкових умов у момент часу t а також скористатися зв'язком між показниками, то рекурсивну систему в рамках зробленого припущення про зв'язки між показниками (рис. 1) можна записати у вигляді:

$$\begin{aligned}
 y_t^1 &= b_0^1 + b_1^1 y_{t-1}^1; \\
 y_t^2 &= b_0^2 + b_1^2 y_{t-1}^2 + b_2^2 \hat{y}_1^1; \\
 y_t^3 &= b_0^3 + b_1^3 y_{t-1}^3 + b_2^3 \hat{y}_1^1.
 \end{aligned}$$

\hat{y}_1^1 – прогнозне значення коефіцієнта ефективності внутрівиробничої підсистеми, усереднене по серії з N імітаційних експериментів.

Рекурентні формули (1)-(11) коректуються відповідно до зроблених припущень, обчислювальна схема залишається без зміни.

Запропонований підхід до моделювання параметрів розвитку логістичної системи призначений для використання як базовий інструментарій для проведення моніторингу й оптимізації логістичної діяльності, а так само оцінки стану якості логістичних процесів діючих підприємств в умовах їхнього розвитку й невизначеності впливу ззовні на процеси розвитку . Так само даний підхід дозволяє проводити порівняння якості логістичного управління зі станом по групі підприємств в умовах їхньої взаємодії з виявленням особливостей і динаміки розвитку, окремих логістичних одиниць і компаній, а також проводити наукові досліджень в області вивчення діючих і розробки нових методів оцінки ефективності логістичної діяльності підприємства.

Література

1. Адаптация и обучение в системах управления и принятия решений / под ред. А.В. Медведева. – Новосибирск: Наука, 1982. – 200 с.
2. Адаптивные модели в системах принятия решений: Монография /Под. ред. Н.А. Кизима, Т.С. Клебановой.- Х.:ИД «ИНЖЕК», 2007.- 368 с.
3. Забродский В.А. Проектирование систем адаптивного управления производством // В.А. Забродский, В.И. Скурихин, Ю.В. Копейченко.- Х.: «Вища школа», 1984. 284 с.
4. Давнис В.В. Адаптивные модели: анализ и прогноз в экономических системах //В.В. Давнис, В.И.Тинякова. – Воронеж: Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2006.– 380 с.
5. Тинякова, В.И. Модели адаптивно-рационального прогнозирования экономических процессов – Воронеж: Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2008. – 266 с.
6. Кошкарев А.П. Изучение инновационной парадигмы развития экономических систем на основе синтеза адаптивных моделей /А.П. Кошкарев, А.О. Коломицева // Моделирование социально-экономических систем: теория и практика /Монография Под ред. В.С. Пономаренко, Т.С. Клебановой, Н.А. Кизима.- – Х: ФЛП Александра К.М.; ИД «ИНЖЭК». – 2012. – 592с., Русск.яз., укр. мова. (с.343-358).
7. Булгакова, И.Н. Адаптивно-имитационное моделирование прогнозных оценок предкризисных ситуаций / И.Н. Булгакова, В.В. Давнис // Энергия. – Воронеж, 2001 – № 4(46). – С. 100-105.
8. Левицкий Е.М. Адаптация и моделирование экономических систем : монография / Е.М. Левицкий. – Новосибирск, 1978. – Наука. – 254 с.
9. Левицкий Е.М. Адаптивные эконометрические модели / Е.М. Левицкий. – Новосибирск, 1981. – Наука. – 254 с.
10. Колобов А.А. Основы промышленной логистики /А.А. Колобов, И.Н. Омельченко // Учеб. пособ. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1998 г. 354 с.
11. Коломицева А.О. Удосконалення управління логістичною усталеністю металургійного підприємства засобами імітаційного моделювання/ А.О. Коломицева //Регіональний збірник наукових праць з економіки «Прометей». – Донецьк, 2006. – №1(19). – С. 41-44.

7.8. МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗНАНЬ У СВІТЛІ ТЕОРІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Останні роки характеризуються колосальними змінами у сфері світової економіки. Такі тенденції пов'язані з появою нових технологій, які сприяли генерації великої кількості інформаційних даних, що вимагають їх систематизації та впорядкуванню. Перетворення інформації у знання, їх передача, тиражування, трансформація та подальше використання є одними з найпріоритетніших завдань підприємства. Для якісного здійснення цього процесу, необхідною умовою стає створення багатогранної системи управління знаннями.

Все більшого значення у економічній теорії набувають такі поняття як знання, інтелект, інтелектуальні ресурси та технології, адже вони займають провідну позицію у процесі розбудови інформаційного суспільства у кожній цивілізованій державі.

Більшість наукових публікацій присвячена концепції економіки знань, яка на сьогодні все більше виступає у якості головної моделі для досягнення програмних цілей як підприємства так і розвитку країни в цілому. При цьому стратегії управління знаннями в традиційній економічній теорії вивчені недостатньо.

Так, відомий шведський теоретик і практик Карл Ерік Свейбі у своїй роботі «Теорія фірми, заснована на знаннях» лише формулює поняття стратегії управління знаннями [14].

Окремі аспекти проблеми управління знаннями розглянуті в роботах ряду таких закордонних авторів як В. Р. Буковіц, Р.Л. Уільямс, К. Джанетто, Э. Лессер, П. Ф. Друкер. Зокрема, у роботах зазначених авторів розглянуті питання формалізації знань, обміну знань, оцінки й навчання персоналу, побудови схем управління знаннями, а також підходи до аналізу показників оцінки знань організації [4, 5, 9, 12, 13].

Даній проблематиці також присвячені роботи таких визначних українських дослідників, як В. Александрова, Ю. Бажал, В. Геєць, , Б. Кваснюк, В. Семіноженко [1, 2, 10, 11].

Надлишок неструктурованої і ніяк не перетвореної в знання інформації є загальною проблемою сьогодення. Вченими визначено, що знання, накопичені організацією, є стратегічним ресурсом. Але незважаючи на те, що достатньо чітко сформульовано саме поняття, слід відзначити неглибокий ступінь вивчення питання формування системи та стратегій менеджменту знань. Саме тому проблема набуває особливого значення і обумовлює необхідність даного дослідження.

З аналізу літературних джерел випливає, що метою управління знаннями є збереження, відтворення, організація використання знань. Але складність цього процесу пов'язана з необхідністю обліку різних аспектів, включених у дану сферу й потребує їх подальшого розгляду. Тому метою даного дослідження є визначення сутності поняття «менеджмент знань»,

формулювання його принципів, а також розробка моделі системи управління знаннями і виокремлення основних її елементів.

У науковій літературі можна знайти найрізноманітніші визначення поняття управління знаннями. Відповідно до В. Р. Буковіца та Р. Л. Уільямса “управління знаннями є процесом, за допомогою якого організація накопичує багатство, опираючись на свої інтелектуальні чи засновані на знаннях організаційні активи” [12, с. 2].

На нашу думку, менеджмент знань – це складний стратегічний процес, спрямований на створення, збереження, розповсюдження і застосування знань. Кваліфіковане управління знаннями надає можливість отримати принципово нові переваги у конкурентній боротьбі, оскільки дозволяє використовувати недоступну для інших ринкових суб’єктів інформацію про перспективні технології, майбутні потреби і попит.

У зв’язку з цим виникає необхідність чіткого формулювання основних принципів процесу менеджменту знань, а саме:

- активне використання інформаційних і комунікаційних технологій;
- системний підхід (цілі функціонування системи менеджменту знань взаємно обумовлюються зі стратегічними цілями держави, університетів, підприємств та інших інститутів);
- можливість вільного обміну знаннями;
- організаційний принцип (акумулявання інтелектуального капіталу, створення організованого знання);
- безперервність аналізу формалізованих знань;
- результативність (безперервний процес ефективного впровадження знань (новацій) у практичне використання).

Менеджмент знань охоплює різноманітні напрямки діяльності, пов’язані водночас як і з мисленням окремої людини, так і з різною інформацією, яка зазвичай використовується у нашій діяльності. Представлений нижче трикутник ієрархії знань ілюструє широкий спектр розуміння знань (рис. 1).

Варто зазначити, що поняття системи управління знаннями в літературних джерелах трактується по-різному. По-перше, система управління знаннями розглядається як стратегія економічного об’єкту, що спрямована на своєчасне надання знань співробітникам для підвищення ефективності їхньої роботи, по-друге, як ядро інформаційної системи економічного об’єкту; сукупність різноманітних компонентів, доступ до яких здійснюється через портал, по-третє, як набір повторюваних на регулярній основі управлінських процедур, що сприяють підвищенню ефективності зібрання, зберігання, поширення й використання цінної інформації [7].

Центральне місце серед інструментів менеджменту знань займає база знань (knowledge base), оскільки дозволяє зберегти всю сукупність знань й використати збережені знання в подальшому генеруванні нових цінних знань.



Рис. 1. Ієрархія знань

Однак знання виступають як ключовий ресурс економічного інституту, тільки якщо будуть враховані всі фактори процесу менеджменту знань. Тому, однією з найважливіших умов успішного функціонування процесу управління знаннями на економічному об'єкті є впровадження інформаційних технологій.

Друга умова, що забезпечує успішне функціонування процесу менеджменту знань, пов'язана з необхідністю побудови оптимальної організаційної структури економічного об'єкту, виділення основних бізнес-процесів, а також формування структури знань.

Слід звернути увагу на те, що фахівці з управління знаннями розглядають явні й приховані знання. Під явними розуміють знання, які осмислені персоналом і можуть бути виражені в словесній формі або відбиті у звітах й інших документах. До ресурсів прихованих знань відносять інтуїцію, досвід, секрети майстерності, асоціації, навички й ін.

Передача й формалізація знань з метою їхнього подальшого використання повинні базуватися на бажанні персоналу передавати свої знання. Саме тому, головною умовою забезпечення успішного функціонування процесу управління знаннями виступає мотивація персоналу до обміну знаннями, яка передбачає постійну циркуляцію інформації й знань за допомогою технологічних й організаційних інструментів.

Важливими факторами стимулювання персоналу до обміну знаннями все більш стають безперервність навчання співробітників і регулярне відновлення індивідуальних здатностей, а також підвищення кваліфікації з використанням різноманітних форм і методів. У розвинених країнах традиційний підхід, який передбачає навчання протягом окремого й обмеженого періоду часу, поступово замінює модель безперервного навчання.

Узагальнюючи погляди різних науковців, систему менеджменту знань можна визначити як модель, що складається з взаємозалежних елементів знань, які підвищують ефективність використання всіх ресурсів, організують спільну роботу співробітників та сприяють досягненню мети підприємства (рис. 2).

До побудови власної системи управління знаннями підприємство змушує умови відкритої економіки, адже володіння суперзнаннями дає змогу самостійно скоординувати використання вже існуючих ресурсів з новоствореними, таким чином роблячи для нього конкурентну перевагу серед інших.

Таким чином, знання організації як економічного інституту зосереджені в персоналі, а також у діючих інформаційних технологіях. Оцінка ефективності використання власних знань передбачає розв'язання цілого ряду завдань, пов'язаних з візуалізацією структур, що визначають спосіб управління знаннями на практиці; розробкою механізму оцінки стратегічних результатів; організацією обміну інформацією із ключовими групами, зокрема акціонерами, працівниками, постачальниками, тощо. Визначення системи менеджменту знань дозволяє виділити в процесі управління знаннями два напрямки діяльності: поточне використання знань у відповідь на потреби або можливості ринку; тривалий процес формування інтелектуального капіталу, що відповідає стратегічним цілям економічного інституту. На рисунку 3 представлено авторську розробку структурно-функціональної моделі менеджменту знань.

Зі схеми видно, що, по-перше система управління знаннями складається з підсистем оперативного, тактичного і стратегічного управління. По-друге, процеси управління знаннями представляють сукупність організаційних й інформаційних технологій. По-третє, в якості інституційної основи формування системи управління знаннями виступає національна інноваційна система, яка охоплює сфери виробництва, розповсюдження, практичного застосування, комерціалізації знань тощо.

Для ефективного управління знаннями необхідно обрати або розробити послідовність реалізації конкретних рішень, а також власну стратегію, що дала б змогу отримати максимальний ефект від її впровадження.

Етапи здійснення стратегічного процесу управління знаннями можна представити наступним чином [3, 7. 10]:

- виявлення або розпізнання основних процесів, для реалізації певної стратегії;
- формулювання вимог до необхідних знань;
- проведення аудиту знань для виокремлення ключових знань;
- створення та аналіз карт знань для розробки політики знань;
- створення груп обміну досвідом для розподілу «схованих» знань;
- управління розподілом знань через використання «казок» та заохочення тих, що навчаються.



Рис.2. Структурно-логічна схема менеджменту знань в організації

При цьому, головною метою створення стратегії має бути підвищення якості використання всіх існуючих ресурсів підприємства, отримання найкращих інновацій, покращення обслуговування клієнтів, зниження витрат за рахунок інтелектуальних активів, що не використовуються. Вона повинна забезпечити максимальний приріст вартості компанії.

На цей час ще не створено єдиної класифікації стратегій управління знаннями, проте за метою використання їх можна поєднати у декілька груп.

Перший тип стратегії вирішує питання підвищення конкурентоспроможності організації через обмін знань серед працівників і базується на наступних складових: навчання персоналу, формування організаційної культури.

Навчання робітників є однією з головних умов управління знаннями. Воно сприяє формуванню стійкості підприємства до зовнішніх факторів та підвищенню його конкурентоспроможності.

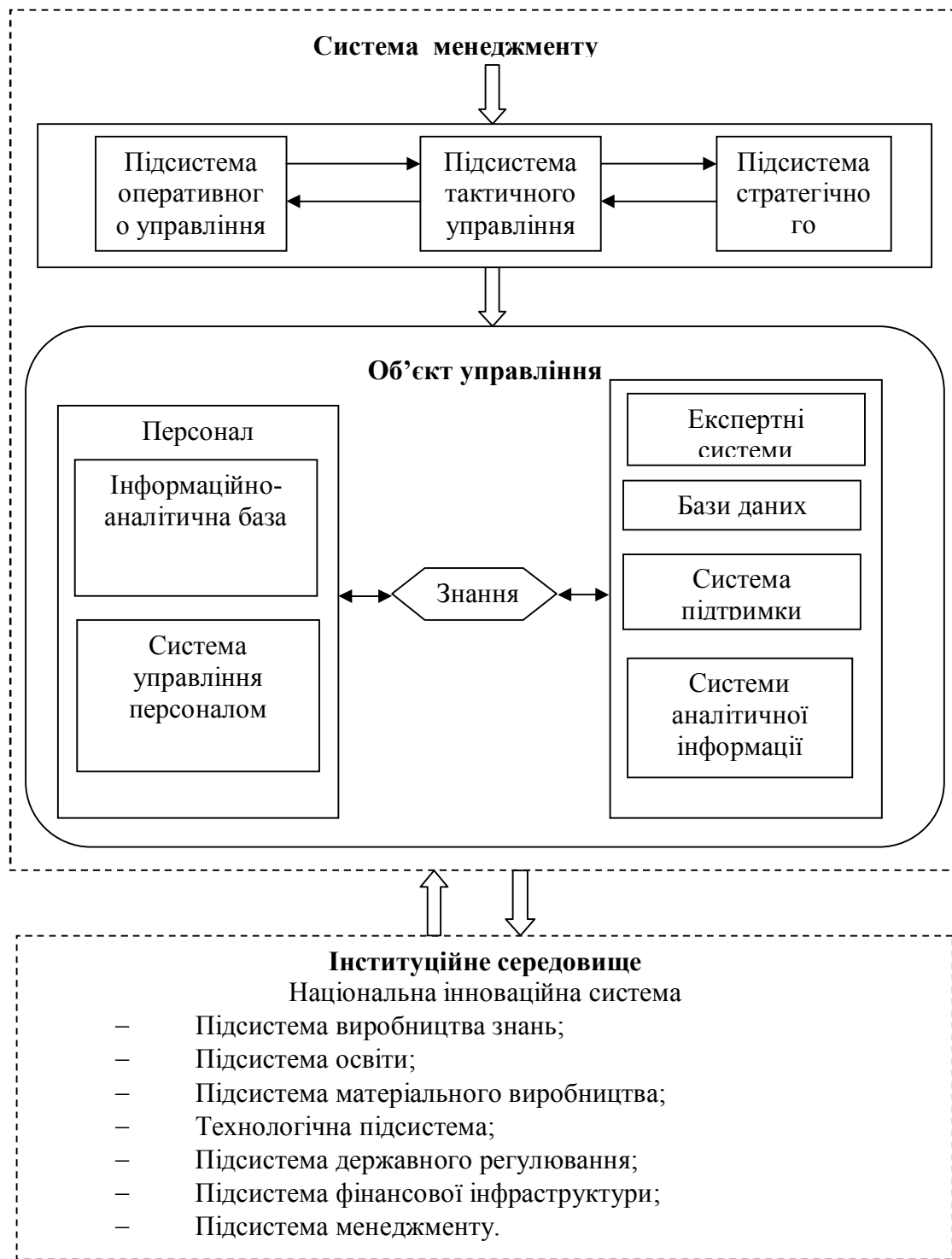


Рис. 3. Структурно-функціональна модель управління знаннями

Саме через навчання підприємство отримує змогу удосконалювати як індивідуальні так і колективні навички, відкриває можливість до системного мислення. Адже спеціалісти отримують не тільки фахові знання, а й різнобічну інформацію про взаємозв'язки між об'єктами, а це в свою чергу дає змогу людині глибоко розібратися з причинами та факторами поставленої проблеми перед ним у окремій ситуації.

Впровадження розглянутої стратегії здійснюється за допомогою наступних заходів: проведення семінарів, тренінгів, регулярної діяльності. Слід

відзначити, що у зміст поняття «регулярна діяльність» покладено механізм передачі знань між персоналом. Щодо формування організаційної культури, то здійснюється це через механізм мотивації вільного обміну знань серед співробітників завдяки матеріальним стимулам або особливим чином побудованими відносинами між персоналом. Ефективна культура знань може бути створена у результаті усвідомлення керівництвом ролі людини як джерела та носія знань, з цієї причини визначне місце у цьому процесі посідають керівники.

Прикладом успішного використання саме цього аспекту представленої стратегії є досить відома компанія «Hewlett-Packard».

В основі наступної стратегії лежить обмін знань між окремими елементами внутрішньої структури. Такими елементами є: оргструктура, патенти, ноу-хау, інформаційні системи, бази даних тощо.

У рамках даної системи менеджменту знань інформаційні технології виконують наступні функції: обчислювальну, комунікаційну, функцію збереження, трансферну, трансформаційну, пошукову, фільтраційну, поширювальну, захисну. Вони скорочують час інноваційного процесу, надають змогу накопичувати та використовувати знання.

Наступним напрямом реалізації цієї стратегії є формування прогресивної оргструктури. Суть зводиться до створення мережевих організацій та їх відмови від ієрархічної структури управління, замінюючи її на проектний принцип побудови підрозділів. Головним фактором функціонування таких організацій є вільний та ефективний доступ до нової інформації та ідей, а також участь кожного працівника у виробленні конкретних рішень.

Третя стратегія сприяє формуванню обміну знань серед елементів зовнішньої структури організації. Механізм дії цієї стратегії зводиться до побудови зовнішніх зв'язків організації, що приводить до ефективного використання її конкурентних переваг. Базою для реалізації виступають маркетингові технології, що сприяють розвитку взаємовідносин з постачальниками, клієнтами, працівниками.

До елементів такої стратегії також належить вдосконалення торговельної марки. У світовій практиці все більше приділяється уваги управлінню брендом та торговельною маркою. Насамперед це пов'язано з її питомою вагою в інтелектуальному капіталі підприємства. Останнім часом ця проблема досліджується багатьма іноземними і вітчизняними економістами, у роботах яких увага акцентується на визначенні оцінки торговельної марки.

Четверта стратегія побудована на обміні між індивідуальними знаннями співробітників та зовнішньою структурою організації. Використання цієї стратегії спрямовано на формування та зміцнення позитивного іміджу організації. Основою даної стратегії є використання засобів співпраці зі споживачами. Завдяки отриманню зворотного зв'язку та його опрацюванню, підвищується компетенція персоналу організації, адже таким чином спеціаліст отримує досвід та готується до відповіді на нові потреби споживачів. Саме з

цієї причини більшість організацій намагається збільшити кількість працівників, які прямо контактують із клієнтами.

Сучасною технологією управління знаннями, що використовується у межах даної стратегії є бенчмаркінг. У літературі поняття бенчмаркінгу трактується як «перманентний, безперервний процес порівняння товарів (робіт, послуг), виробничих процесів, методів та інших параметрів досліджуваного підприємства (структурного підрозділу) з аналогічними об'єктами інших підприємств чи структурних підрозділів»[12].

Основним змістом бенчмаркінгу є постійне удосконалення діяльності з використанням досвіду порівняльного аналогу. Розрізняють три види бенчмаркінгу: внутрішній, функціональний, зорієнтований на конкурентів. У межах внутрішнього робиться аналіз діяльності підрозділів одного підприємства.

У рамках конкурентного бенчмаркінгу аналізуються продуктивність виробничих процесів, товари, послуги та порівнюються з підприємствами однотипної спеціалізації. У більшості випадків аналогом визнається той, хто є найкращим у відповідній галузі. Функціональний бенчмаркінг не здійснює порівняльного аналізу з конкурентами. Сам процес здійснюється завдяки обміну інформацією з організаціями, де використовуються схожі прийоми, технології або в їх зацікавленості в реалізації спільних проектів.

Використання бенчмаркінгу у межах стратегії дає змогу передачі та пристосування управлінського досвіду. Першим, хто застосував на практиці цю стратегію була у 1980 р. американська компанія «Хегох», яка зіткнулась з проблемою високої собівартості продукції. Проблеми стосовно техніки реалізації продукції були вирішені за допомогою порівняння виробничих функцій з лідерами ринку та ліквідації слабких сторін у системі складування та процесі відвантаження продукції.

Роль п'ятої стратегії зводиться до трансформації індивідуальних знань у колективні. Виникнення цієї стратегії напряму пов'язано з існуванням, так званого, «схованого» знання, яке належить окремим людям і доступ до якого є обмеженим для інших.

Цей процес являє собою перенос індивідуальних знань у внутрішньокорпоративні системи та збереження з метою подальшого використання іншими працівниками. Здійснюється це через складання реєстрів знань та організацію доступу до працівників, володіючих інформацією. При необхідності вичленування окремих знань створюються карти знань, що допомагають при використанні пошукових механізмів швидко визначити володаря знань та організувати їх отримання через комп'ютерні мережі.

Роль наступної стратегії полягає у підвищенні якості обслуговування споживачів. Вона ґрунтується на обміні знаннями між елементами зовнішньої і внутрішньої структури. У межах цієї стратегії формуються бази даних про споживачів, здійснюються систематичні опитування та аналіз даних.

Застосування цієї стратегії нерозривно пов'язане з використанням сучасних технологій документообігу та опрацювання даних. Для управління знаннями необхідно використовувати інтранет-портали, сайт, до складу якого належать бази даних, а також сховища даних. Метою останніх є забезпечення розподілу, пошуку та створення нових знань на базі існуючих засобів, таких як виокремлення важливих даних (data mining), штучний інтелект, геоінформаційні системи та «карти знань».

Процес отримання, опрацювання даних у межах шостої стратегії можна представити у вигляді системи управління, наведеною на рис.4. Знання із зовнішніх структур, потрапляючи до внутрішніх, утворюють вид потужної конкурентної переваги.

До складу останньої стратегії належать всі напрями управління знаннями. Базується на переміщенні знань між усіма видами інтелектуального капіталу і концентрує у собі три основних елемента: люди, процеси, технології. Стратегія ґрунтується на створенні та підтримці інтелектуальних активів. Основним підходом до її реалізації є проведення систематичних моніторингів капіталу або введення довгострокових інтегрованих стратегій, що поєднують у собі всі елементи інтелектуального капіталу. Так, прикладом такої організації серед зарубіжних є шведська страхова компанія «Скандія».



Рис. 4. Етапи реалізації стратегії знань як бізнес-стратегії

Реалізація такого роду стратегії зводиться до планування особистої діяльності кожного працівника абсолютно всіх підрозділів у відповідності до наданого шаблону, який передбачає визначення мети дій, формування факторів успіху, складання планів дій та визначення критеріїв оцінки виконаної роботи.

Таким чином, кожний підрозділ та всі робітники змушені передбачати майбутні результати діяльності, зокрема, їх вплив на фінансові показники як окремого підрозділу, так і організації в цілому; на мотивацію кожного працівника окремо; на ефективність змін бізнес-процесів, їх визнання клієнтами; на визначення відповідності окремих дій загальній стратегії підприємства, їх новизна тощо.

Отже, питання побудови ефективної системи управління знаннями, яка створює умови для адаптації, виживання, збереження компетенцій і конкурентної переваги в ринковому середовищі, набуває особливого значення для розвитку кожної організації.

Але система менеджменту знань організації не може існувати без стратегії, оскільки кваліфіковане управління знаннями – завдання більш складне, ніж управління фінансовими, матеріальними або людськими ресурсами.

При цьому основною стратегічною метою побудови національної інноваційної системи як інституційної основи системи управління знаннями виступає забезпечення переходу України на інноваційний шлях динамічного конкурентоспроможного розвитку з головним акцентом на інноваційний розвиток реального сектору, що забезпечить підвищення рівня життя населення і стає зростання ефективності економіки.

Література

1. Бажал Ю.М. Знаннєва економіка – економіка конкурентоспроможності / В кн.: Інформаційне суспільство. Шлях України. – К., Бібліотека інформаційного суспільства, 2004. С. 219-224 (0,4 д.а.).
2. Бажал Ю. М. Знаннєва економіка: теорія і державна політика // Економіка і прогнозування.- 2003,- № 3.- С. 71-86.
3. Гребенюк А., Киселев С. Информационные системы управления знаниями компании // Коммерческий директор. – 2007. – №4 // Интернет-ресурс: <http://www.i-teco.ru/article111.html>.
4. Джанетто К. Управление знаниями. – М.: Добрая книга, 2005. – 192 с.
5. Друкер П.Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества.-М: Вільямс И.Д., 2007.-336с.
6. Кондаурова І.О. Інституційні аспекти становлення економіки знань / Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Сборник научных трудов. Донецк: ДонНУ, 2010. – Ч 1.– С. 130-132
7. Кондаурова І.А., Варваровская Н. Моделирование системы управления знаниями / Економічний простір: Збірник наукових праць. – №37. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2010. – С. 294-300.
8. Кондаурова І.О., Хаснутдинова О.М. Від індустріальної економіки до економіки знань // Вісник Хмельницького національного університету (Науковий журнал 4.2010) Економічні науки. Том 1. – 2010. – С. 235-238
9. Лессер Э., Прусак А. Как превратить знания в стоимость: решения от IBM Institute for Business Value. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 248 с.
10. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: У 3-х т. Т. 1. Економіка знань: модернізаційний проект України. / За ред. акад. НАН України В.М. Геєця,

акад. НАН України В.П. Семіноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. –544 с.

11. Економіка знань та її перспективи для України: Наук. доп. / В.М. Геєць, В.П. Александрова, Ю.М. Бажал, М.С. Данько, В.В. Дем'яненко; Ін-т екон. прогнозування НАН України. — К., 2005. — 168 с. — укр.

12. Bukowitz W., Williams R. The Knowledge Management Fieldbook. London, Financial Times Prentice Hall, 1999. - P. 2.

13. Drucker, P.F. Management Challenges for the 21 st Century /P.F. Drucker. — Oxford: Elsevier, 1999. — 205 p.

14. Sveiby, K.E. The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge Based Assets, Berrett Koehler, San Francisco, CA, 1997. The chapter on measuring intangibles is available on-line: <http://www.sveiby.com/articles/MeasureIntangibleAssets.html>

7.9. КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ПОБУДОВИ СБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ

Розроблена у 1990-х роках система BSC дозволяє визначити ефективність діяльності відповідно до стратегії підприємства, що часто не зводиться тільки до розміру прибутку та безумовного зниження витрат. Ця система орієнтує керівництво і всі рівні ієрархії структури управління на виконання місії та визначений стратегічний розвиток підприємства. Гарвардські вчені Нортон Р. та Каплан Д. наголошували про необхідність враховувати залежність основних показників фінансової складової BSC як від стратегії підприємства так і від етапу життєвого бізнес-циклу компанії. Останнім часом в зарубіжній літературі висловлюється думка, що організації, які використовують BSC з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків між показниками, отримуватимуть більше вигод від BSC, ніж ті що їх не враховують. Тому актуальним є визначення методики добору показників для проведення моніторингу ефективності діяльності м'ясопереробних підприємств.

Дослідження проведено на великих м'ясопереробних підприємствах Луганської області, які в основному реорганізовані на базі м'ясокомбінатів радянського періоду. Загальним для них є наявність значних площ під будівлями та спорудами, що в свою чергу викликає збільшення собівартості виготовленої продукції за рахунок земельного податку та амортизаційних відрахування. Інноваційно-інвестиційні вкладення в оновлення основних засобів м'ясопереробних підприємств необхідні тому, що їх знос складає 60-80%. На м'ясопереробних підприємствах Луганської області цей показник дещо нижчий та складає у 2010р в середньому 47%. Крім того визначено, що у структурі собівартості продукції м'ясопереробки 80 % займають матеріальні витрати, а саме сировина, оболонка та харчові добавки. Неможливість збереження стабільного рівня обсягів поставок продукції тваринництва та закупівельних цін на м'ясо, які б забезпечували рентабельність сільгоспвиробників та задовольняли потреби переробної промисловості призвела до збільшення надходження частки імпортової продукції тваринництва

на переробні підприємства України. Науковцями доведено, що рівень продовольчої безпеки країни визначається у межах 30% частки імпорту у загальному обсязі споживання. Частка імпортової сировини на м'ясопереробних підприємствах України з 2008 року складає більше половини від усіх надходжень. Такий стан є критичним, для моніторингу забезпечення якісним вітчизняним м'ясом, як основної сировинної бази, ми пропонуємо визначити Критерій сировинної залежності м'ясопереробних підприємств, як частку імпорту сировини м'ясопродуктів у загальному обсязі м'ясопереробних підприємств.

У 2008р. зафіксовано найбільше зростання споживчих цін виробників на ковбасні вироби на 20,6% порівняно з 2007р. З 2009р. відзначається стабілізація темпу зростання споживчих цін на рівні 9,4% -8,7% до попереднього року. Але зростання споживчих цін виробників на ковбасні вироби у 2009р порівняно з 2006р. складає 167%-170%. Отже, ковбасні вироби в Україні подорожчали протягом 2006-2009рр. майже в півтора – два рази. Таким чином, оптовий товарооборот ковбасних виробів в Україні за досліджуваний період зріс майже цілком за рахунок підвищення цін виробників ковбасних виробів.

Рентабельність реалізації на м'ясопереробних підприємствах Луганської області має динаміку до зниження, що свідчить про збільшення витрат, що перевищують темпи росту прибутку. У 2009-2010рр. рівень рентабельності реалізованої продукції зменшився до 3,6%-2,4%. Про зниження ефективності використання авансованого капіталу свідчить зменшення рівня рентабельності активів до 7% у 2010р. За статистичними даними ми розраховували коефіцієнт оновлення вартості основних засобів м'ясопереробних підприємств Луганської області. Стійке оновлення основних засобів поряд із зниженням рентабельності використання основних засобів свідчить про необхідність вдосконалення структури основних засобів, їх використання не на повну потужність. Рентабельність власного капіталу м'ясопереробних підприємств Луганської області скоротилась в 3 рази протягом 2005-2010рр. та має рівень 8% у 2010р. Отже, проведений аналіз за основними показниками свідчить про зниження ефективності діяльності м'ясопереробних підприємств Луганської області.

Тому з метою підвищення ефективності діяльності м'ясопереробних підприємств ми пропонуємо впровадження моніторингу за основними показниками, що розроблені відповідно до вимог концепції BSC за перспективами: фінанси, клієнтська складова, виробничі бізнес-процеси, розвиток та навчання персоналу.

Для визначення стратегічного напрямку розвитку м'ясопереробного підприємства необхідно враховувати етап життєвого циклу конкретної фірми. На досліджуваному Луганському м'ясокомбінаті було досягнуто стадії «стійкого становища», тобто фірма хоч і потребувала інвестицій на розширення потужностей та вдосконалення бізнесу, але при цьому повинна мати високу рентабельність інвестицій, доходність основного капіталу,

збільшувати валовий прибуток. Таким чином для Луганського м'ясокомбінату важливим завданням є розширення сегменту ринку м'ясопродукції за межами області або навіть країни, щоб забезпечити ефективне використання виробничих потужностей. А з іншої сторони важливим завданням є налагодження інтеграційних зв'язків з сільгоспвиробниками для зниження Критерію сировинної залежності від закордонних поставок м'яса, та забезпечення конкурентоспроможності продукції та соціальної складової галузевої мети: збереження продовольчої безпеки країни. Для нових невеликих м'ясопереробних підприємств Луганська визначено етап життєвого бізнес-циклу фірми, що називається збір «врожаю», який передбачає збільшення грошового потоку, як основну фінансову мету.

Таким чином, проаналізувавши результати досліджень розвитку м'ясопереробних підприємств можемо зробити такі висновки, щодо класифікації факторів ефективності їх діяльності:

діє велика кількість факторів, які класифікуються за різними ознаками, що відіграють важливу роль у вирішенні поставлених задач з підвищення ефективності діяльності м'ясопереробних підприємств;

класифікація і склад факторів зовнішнього середовища підприємств достатньо розглянута, але потребує постійної уваги у т зв'язку з глобалізацією та інтеграційними процесами в економіці;

недостатньо повно вивчені питання впливу факторів на ефективність діяльності м'ясопереробних підприємств;

відсутнє чітке структурування груп факторів, що необхідно для оцінки їх впливу на ефективність діяльності м'ясопереробних підприємств.

Отже, дослідження факторів, та розгляд їх класифікації, як системи дозволить в якості підсистем визначити класи та групи факторів, що визначають ефективність діяльності м'ясопереробних підприємств за перспективами: фінанси, клієнтська складова, виробничі бізнес-процеси, розвиток та навчання персоналу.

Для рішення завдання по виявленню, систематизації, узагальненню, аналізу і класифікації факторів, що визначають ефективність діяльності м'ясопереробних підприємств використаємо методологію системного підходу. На основі методу послідовного розчленовування (декомпозиції) побудуємо системну модель класифікаційних ознак і послідовно виділимо класи факторів, що визначають ефективність діяльності м'ясопереробних підприємств за перспективами: фінанси, клієнтська складова, виробничі бізнес-процеси, розвиток та навчання персоналу.

Для того, щоб визначити первинну (вихідну) системотворну ознаку для побудови моделі, в основу класифікації закладемо мету діяльності найбільшого м'ясопереробного підприємства Луганської області – підвищення ефективності діяльності підприємства.

Наступним кроком, сформуємо послідовність декомпозиції класифікаційних ознак у вигляді деревоподібної структури (рис. 1).

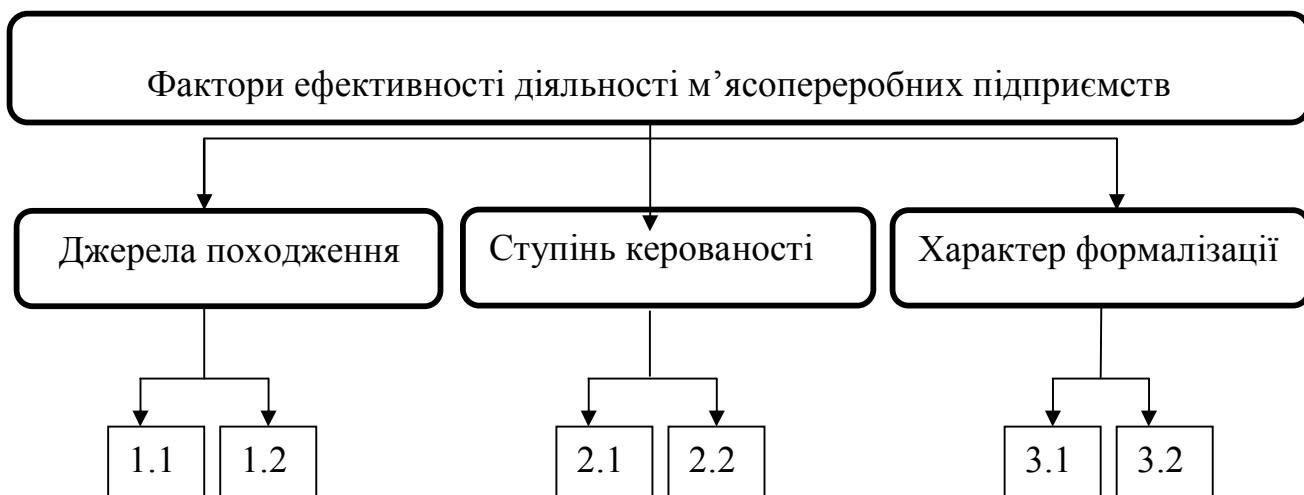


Рис. 1. Схема класифікаційних ознак факторів ефективності діяльності м'ясопереробних підприємств.

Така структура включає три «напрямки» класифікації факторів за ознаками: джерела походження; ступеня керованості і характеру формалізації.

Відповідно до класифікації факторів за джерелом їх походження, всі фактори, що визначають ефективність діяльності м'ясопереробних підприємств, на першому рівні декомпозиції можуть бути розділені на два класи: зовнішні фактори (1.1) і внутрішні фактори(1.2). Зовнішні фактори на другому рівні декомпозиції класифікуємо за типом оточення зовнішнього середовища: фактори мікро середовища-безпосереднього впливу на ефективність бізнес-процесів підприємства і фактори макросередовища – опосередкованого впливу на ефективність діяльності м'ясопереробних підприємств. Традиційно до факторів безпосереднього впливу відносять: замовників, споживачів, конкурентів, постачальників, фінансові організації, державні установи. Пропонуємо доповнити вищезгаданий склад факторів (табл.1).

Таблиця 1

Уточнена класифікація зовнішніх факторів ефективності

Перспективи	фактори	Характеристика основних елементів
«Фінансова» складова		
Фактори безпосереднього впливу	Фінансові організації: умови кредитування	<ul style="list-style-type: none"> • пільгове кредитування • процентні ставки на кредити
	Інтереси інвесторів	<ul style="list-style-type: none"> • рентабельність виробництва • прибутковість • фінансова стійкість підприємства • обіг грошових коштів
Фактори опосередкованого впливу	Міжнародні інституційні утворення	<ul style="list-style-type: none"> • вимоги СОТ щодо обмеження держпідтримки сільгоспвиробника
	Правові: законодавча база	<ul style="list-style-type: none"> • податкові ставки • пільгове оподаткування

«Клієнтська» складова		
Фактори безпосереднього впливу	Очікування та можливості споживачів	<ul style="list-style-type: none"> • якість • ціна • рівень платоспроможності споживачів
	Постачальники: забезпечення сировинними ресурсами	<ul style="list-style-type: none"> • інтегральні об'єднання з постачальниками • кластери
	конкурентне середовище	<ul style="list-style-type: none"> • маркетингові дослідження ринку галузі • абсолютна конкурентна сила підприємства • інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства[5] • рівень рентабельності виробництва основних конкурентів
	Державні установи, що займаються моніторингом і регулюванням діяльності	<ul style="list-style-type: none"> • визначити Критерій сировинної залежності м'ясопереробних підприємств, на частку імпорту сировини
Фактори опосередкованого впливу	Державні: зовнішньоекономічна політика держави	<ul style="list-style-type: none"> • митні тарифи • квоти на імпорт • обмеження експорту конкурентоспроможних видів продукції
«внутрішні бізнес-процеси»		
Фактори опосередкованого впливу	Науково-технічні	<ul style="list-style-type: none"> • Інноваційні досягнення в галузі техніки; • Сучасні енергозберігаючі технології
	Організаційно-економічні	<ul style="list-style-type: none"> • рівень середньої заробітної плати у регіоні
	Міжнародні інституційні утворення	<ul style="list-style-type: none"> • вимоги стандартів ISO до системи менеджменту безпеки харчових продуктів • вимоги стандартів ISO до системи менеджменту якість продукції
	Екологічні	<ul style="list-style-type: none"> • потреби очисних споруд та пристроїв • безпека сировини
«навчання і розвиток персоналу»		
Фактори опосередкованого впливу	Соціально-демографічні	<ul style="list-style-type: none"> • наявність висококваліфікованих кадрів у регіоні • рівень середньої заробітної плати у регіоні

Як видно з таблиці фактори безпосереднього впливу найбільше позначаються на фінансовій та клієнтській складовій BSC.

Внутрішні фактори характеризують умови внутрішнього середовища м'ясопереробних підприємств, щодо його конкурентоздатності, характеризують можливість і ефективність адаптації виробника до умов зовнішнього середовища. Клас внутрішніх факторів є найбільш значимим для забезпечення ефективності процесів м'ясопереробних підприємств, тому що внутрішні фактори є об'єктом регулювання з боку самого підприємства.

У якості системотвірної ознаки в основу класифікації внутрішніх факторів покладено групи процесів. Згідно з цим критерієм, усі внутрішні фактори м'ясопереробних підприємств на другому рівні декомпозиції розподілено на три класи процесів: управлінської підсистеми; виробничі процеси основної діяльності; допоміжні процеси.

Фактори процесів управлінської діяльності впливають на ефективність діяльності м'ясопереробних підприємств через: своєчасні управлінські рішення; наявність систем вимоги стандартів ISO до системи менеджменту якість продукції 9000 версії 2008; впровадження сучасних інформаційно-комунікаційних технологій; контроль за виробничим процесом; режимом праці й технікою безпеки робітників, тощо.

До факторів допоміжних процесів відносяться: якість технічних засобів управління, технологічного устаткування, оснащення, інструментів; забезпеченість якісною сировиною; енергозберігаюче оснащення та технології; обслуговування і ремонт імпортного обладнання; якість матеріально-технічного постачання; тощо.

Формування факторів виробничих процесів основної діяльності пропонуємо здійснювати за стадіями обробки сировини та стадіями виготовлення м'ясопродукції.

У кожній групі процесів діяльності можуть проявлятися управлінські, організаційні, технічні, економічні та соціальні фактори. Наприклад: форма оплати праці; розмір зарплати; види преміювання за високоякісну роботу; тарифна політика; фінансовий стан; організаційна культура; кадри та їх потенціал і рівень кваліфікації. Тому на третьому рівні декомпозиції пропонуємо здійснити перерозподіл із наступним об'єднанням внутрішніх факторів у п'ять класів: управлінські, організаційні, технічні, економічні й соціальні. Системоутвірною ознакою такого об'єднання є характер впливу на ефективність діяльності м'ясопереробного підприємства.

Підвищення рівня ефективності реалізується шляхом конкретних управлінських впливів, що дозволяють регулювати рівень і динаміку факторів. У зв'язку з тим, що не всі фактори однаково піддані регулюванню на рівні підприємства, можна розділити фактори, що визначають рівень ефективності окремих процесів на керовані і малокеровані. Через керовані фактори, у першу чергу, здійснюється регулювання ефективності, і вони напряду залежать від діяльності окремих відповідальних осіб підприємства. В основному, це стосується зовнішніх факторів безпосереднього впливу на ефективність діяльності м'ясопереробного підприємства і його внутрішнього середовища. Малокеровані фактори (фактори макросередовища) часто не залежать від волі, свідомості людей, діяльності м'ясопереробного підприємства (міжнародні і внутрішні конфлікти, демографічна й економічна ситуація, тощо).

Класифікація факторів на кількісні й якісні дозволяє врахувати особливості їх впливу на ефективність діяльності м'ясопереробного підприємства. При цьому важливим є можливість включення тих або інших факторів у формалізовану модель оцінки ефективності діяльності підприємства.

Не всі кількісні фактори можуть бути використані при моделюванні, і їхній вплив оцінюється тільки експертним способом. Тому необхідно класифікувати фактори за характером формалізації.

Таким чином, отримана системна модель класифікаційних ознак і виділених класів факторів ефективності діяльності м'ясопереробного підприємства на основі системного підходу шляхом їхнього узагальнення за існуючими ознаками і додаткового виділення за ознакою – вид діяльності. Даний підхід до класифікації факторів створює основу для аналізу механізму їх впливу на ефективність діяльності м'ясопереробного підприємства.

Таким чином, проведений економічний аналіз дозволив установити сукупність факторів, що формують ефективності діяльності м'ясопереробного підприємства. Але їх значна кількість затруднює використання економіко-математичної моделі. Тому, для оцінки ефективності діяльності м'ясопереробного підприємства всю сукупність факторів необхідно розділити на основні і другорядні. В основі поділу покладено значимість факторів, тобто сила їх впливу на ефективність діяльності підприємства.

Для виявлення колективної думки експертів про значимість факторів, був використаний метод анкетного опитування шляхом рангової оцінки експертами переліку факторів, складеного особою, що організує анкетне опитування.

На основі проведеного дослідження виявлено і обґрунтовано з позицій системного підходу сукупність факторів, що впливають на ефективність діяльності м'ясопереробного підприємства, а також запропоновано їх класифікацію. Запропоновані ознаки класифікації не несуть суперечливий характер, доповнюють один одного, що дає можливість оцінювати, аналізувати й управляти ефективністю окремих процесів. Для поділу факторів, на основні й другорядні використано метод анкетного опитування експертів, а також кластер-аналіз. Вихідні дані для розрахунку показників, що характеризують фактори зазначені за перспективами: фінанси, клієнтська складова, виробничі бізнес-процеси, розвиток та навчання персоналу. При проведенні дослідження враховано вимогу цільової орієнтації, що полягає у відповідності показників конкретним цілям їх використання.

Література

1. Ткаченко В.Г. Инвестиционные и инновационные процессы в АПК Украины в условиях аграрной реформы: моногр. / В.Г. Ткаченко В.И.Богачев, П.Ю.Ткачук и др. – Луганск: Книж.світ, 2010. – 271 с.
2. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Организация, ориентированная на стратегию./Пер с англ. - М.:ЗАО «Олимп-бизнес»,2004.-416с.
3. Каплан Роберт, Нортон Дейвид. Сбалансированная система показателей : От стратегии к действию./Пер с англ. - М.: Олимп-бизнес, 2003. - 210с.
4. Bedford David, Brown David A, Malmi Teemu, Sivabalan Prabhu. Balanced Scorecard Design and Performance Impacts: Some Australian Evidence // Journal of Applied Management Accounting Research.-2008.-№ 7.-п.1-20.

7.10. ОПТИМІЗАЦІЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Перехід України до інституціональної моделі розвитку є запорукою активізації політичних, економічних і соціальних процесів, формування ефективної політики державного регулювання економіки та мінімізації ступеня невпевненості підприємств. Однак, протягом перехідного періоду зберігаються негативні прояви ринкових деформацій – тінізація економіки, руйнування правосвідомості суспільства, посилення внутрішнього і зовнішнього опортунізму з боку всіх учасників ринкових відносин. За таких умов життєдіяльність підприємств значною мірою залежить від впровадження новітніх концепцій управління, важливе місце серед яких займає концепція управління витратами, в тому числі, трансакційними. Існування трансакційних витрат та зростання їх величини є характерною рисою здійснення підприємницької діяльності у ринковій економіці. Цьому сприяють низька специфікація прав власності, недостатньо розвинуте інформаційне забезпечення процесів господарювання, висока вартість сектора трансакцій і т.д. Зростання трансакційних витрат негативним чином впливає на цінову політику підприємств, знижує ефективність виробництва і продажу продукції, ставить під загрозу фінансову стабільність та конкурентоспроможність підприємств.

Дослідженню основ трансакційних витрат присвячено багато наукових розробок зарубіжних вчених, таких як А. Алчіан, О. Уильямсон, Г. Демсець, К. Ерроу, Дж. Коммонс, Д. Норт, М. Олсон, Дж. Уолісс, С. Чанг, В.Л. Іноземцев, Р.І. Капелюшников, Г.Б. Клейнер, В.Е. Кокорев, Я.И. Кузьминов, Д.С. Львов, С.О. Малахов, Р.М. Нурєєв, О.Н. Олейник, В.В. Радаєв, А.С. Скоробагатов, В.Л. Тамбовцев, А.Е. Шаститко и др. Незважаючи на те, що трансакційні витрати є новим явищем у вітчизняній економіці, дослідженням їх теоретичних, методологічних і методичних проблем займаються провідні вчені, серед яких С.І. Архирєєв, І.П. Булеєв, В.М. Геєць, В.В.Дементьев, Б.Е. Кваснюк, Г.В. Козаченко, А.А. Чухно та ін. Завдяки їх роботам розкриті питання місця і ролі трансакційних витрат в процесах ринкової трансформації економіки України, формування її інституціональних структур.

Разом з цим існує ціла низка невирішених проблем щодо виділення трансакційних витрат у загальних витратах підприємства, обґрунтування методів оцінки їх величини та оптимізації рівня з урахуванням специфіки підприємства, його особливостей, стратегій управління підприємницькою діяльністю. Процес управління трансакційними витратами потребує формалізації на основі розробки і впровадження в практику моделі оптимізації величини трансакційних витрат з метою забезпечення економічного розвитку підприємств.

Процес формування трансакційних витрат підприємства включає наступні етапи:

вивчення складу трансакційних витрат (трансакційних витрат сфери виробництва), що необхідні для організації виробництва продукції (робіт, послуг);

вивчення складу трансакційних витрат (трансакційних витрат сфери обігу), що необхідні для подальшої реалізації виробленої продукції (робіт, послуг);

використання класифікації трансакційних витрат і угруповань для прогнозування, планування, обліку;

вдосконалення схем, моделей, методів прогнозування, планування та обліку трансакційних витрат;

організацію робіт з планування, обліку трансакційних витрат;

організацію робіт з аналізу та прогнозування трансакційних витрат з використанням економіко-математичних методів.

З метою ефективного управління економічним розвитком підприємства в цілому, для забезпечення його конкурентоспроможності в умовах ринкової економіки система управління трансакційними витратами на рівні підприємства повинна базуватися на таких принципах:

облік трансакційних витрат на рівні підприємства;

органічне поєднання зниження сумарних витрат (трансакційних і трансформаційних) на одиницю виробленої продукції з високою якістю продукції (робіт, послуг);

доцільність та обґрунтованість трансакційних витрат;

впровадження методів зниження сумарних витрат (трансакційних і трансформаційних) на одиницю продукції;

підвищення зацікавленості виробничих підрозділів підприємства у зниженні сумарних витрат (трансакційних і трансформаційних) на одиницю виробленої продукції.

Слід зауважити, якщо підприємство функціонує нормально, то сумарні витрати (трансакційні і трансформаційні) на одиницю продукції повинні зменшуватися, однак при цьому трансакційні витрати можуть збільшуватися. Трансакційні витрати являють собою особливий вид витрат, на формування якого впливає інституційне середовище.

«Трансакційні витрати – це не тільки і навіть не стільки витрати на укладання угод, скільки витрати, пов'язані з невідповідністю між обумовленим характером угод з їх конкретною реалізацією та забезпеченням виконання контракту» [1], тобто на думку О.С. Скоробогатова велика частина трансакційних витрат виникає в процесі реалізації трансакції та контролю за її виконанням, з чим слід погодитися.

Зазвичай виокремлюють три основних джерела трансакційних витрат для компаній: специфічний предмет угоди (витрати захисту інформації та продукту); невизначеність зовнішніх умов (витрати дослідження ринку та управління); непередбачуваність дії контрагента (витрати збору інформації про партнера, переговори, контроль виконання умов угоди і т.д.) [2].

О. Уільямсон [3] виділяє три основні причини виникнення трансакційних витрат. Одне з найсильніших перешкод для здійснення трансакцій – так звана обмежена раціональність: недостатня обізнаність учасників і неадекватність їх уявлень про реальність. Інституційно-еволюційна економіка має на увазі, що індивіди прагнуть приймати рішення раціонально, на підставі певних

відомостей. Таким чином, причиною виникнення витрат такого роду можуть виявитися низький рівень освіти і культури, погана якість інформації або інформаційний вакуум, а також висока мінливість умов бізнесу.

Причиною збільшення трансакційних витрат може стати опортуністична, недобросовісна поведінка учасників трансакції, особливо в умовах нечіткого законодавства, або «специфічність активів» – відсутність взаємозамінності товару або учасника, що приводить до звуження ринку.

О.С. Скоробогатов відзначає часта відсутність потенційно гнучких контрактів. «Коли змінилися обставини дають привід одному з контрагентів відмовитися від наміченого в угоді ходу проведення угод, для другої це означає збитки, що пов'язані з невідповідністю наміченого в контракті ходу операції її конкретної реалізації. Даний тип витрат і відноситься до трансакційним і виявляє саму суть того, чому існують інститути в економіці. Їх функція полягає в тому, щоб забезпечувати управління угодами таким чином, щоб звести до мінімуму можливості виникнення витрат описаного вище типу» [1]. Він справедливо зауважує, «що в сучасній російській економіці вищеописані три умови існування трансакційних витрат мають особливо яскраве вираження у порівнянні з розвиненими країнами» [1], що також відноситься і до української економіки.

Дослідники [4, с. 117-118], аналізуючи традиційний спосіб управління рухом ресурсів виробництва і споживчих благ у сфері «виробництво – споживання», відзначають брак координації дій на різних його етапах, оскільки він розпадається на ряд непов'язаних між собою підсистем. Дані дослідники справедливо вважають, що склався на практиці підхід до організації закупівель, виробництва і розподілу є причиною неузгодженості в діях, високих витрат (у тому числі трансакційних. – О.Ш.) і веде до розбалансованості у системі через прагнення до досягнення приватних цілей окремими підсистемами. Наприклад, у підсистемі виробництва зусилля традиційно спрямовуються на мінімізацію витрат виготовлення одиниці продукції, в підсистемі матеріально-технічного забезпечення – на мінімізацію витрат торгово-закупівельних операцій, в підсистемі транспорту – на підвищення ступеня використання транспортних засобів і вибір найбільш економічної транспортної технології. Спроби стикування цих незбіжних цілей в більшості випадків призводять до збільшення загальних витрат у процесі руху матеріальних потоків.

Використання комплексного управління всіма матеріальними і нематеріальними потоками в системах як сфери виробництва, так і сфери обміну матеріальних благ (підсистеми матеріально-технічного забезпечення та збуту продукції), тобто логістичного підходу, націленого на створення і контроль діяльності єдиної системи управління виробництвом і маркетингом, фінансовими та економічними розрахунками та обробкою необхідної інформації, дозволить знизити трансакційні витрати підприємства. На думку А.І. Заруднева і Г.С. Мерзлікіної при високому ступені узгодженості різних структур підприємства трансакційні витрати прагнуть до мінімуму, що не властиво сучасним економічним відносинам. Високий ступінь спеціалізації і локалізації ділових зв'язків є причиною зниження узгодженості структур, зростання трансакційних витрат. Часто для їх зниження підприємствами

проводиться дискримінація груп споживачів і територій розповсюдження товарів, нав'язування примусового асортименту, пов'язані контракти, франчайзинг тощо, що не завжди сприятливо. Дані дослідники в якості найбільш важливого фактора, що робить вплив на зростання трансакційних витрат, виділяють недолік інформації, оскільки в умовах браку інформації, адміністрація підприємства не може бути впевнена, що не переплачує за придбані ресурси, товари чи послуги, а також у тому, що отримує реальну ціну за вироблену продукцію. З метою здешевлення операцій з пошуку різних альтернатив зниження трансакційних витрат підприємства, найдоцільніше підключитися до інформаційних систем різного рівня, наприклад Інтернету [5]. Хотілося б відзначити, що на зростання трансакційних витрат в даному випадку впливає не «недолік інформації», а її характер – асиметричний, недостовірний або недолік знань про ціни на ресурси, товари і т.д., тобто деяка невизначеність зовнішніх умов. Вона проявляється у співвідношенні між кількістю інформації, якою володіє підприємство і ймовірністю в точності цієї інформації, тобто виникає таке явище як ризик. Постійне розширення і якісне ускладнення інформації збільшує витрати по її збору, обробці, передачі, збереженню.

Р.Р. Тухбатов справедливо вважає, що неухильне наростання обсягів інформації та швидкості інформаційного обміну між суб'єктами господарювання в умовах інноваційної економіки призводить до збільшення трансакційних витрат, розглядаючи їх як витрати експлуатації економічних систем. Чим складніше економічна система і більше в ній зв'язків і відносин задіяних економічних суб'єктів, тим більш значуща проблема підвищення рівня трансакційних витрат в умовах трансформації ринкових систем. В якості основних причин високого рівня трансакційних витрат у російській економіці ним виділені причини, що пов'язані з низьким рівнем інформаційних взаємозв'язків, інноваційних технологій:

- високий ступінь невизначеності при пошуку та виборі контрагентів, низький рівень маркетингових комунікацій та якості інформації про товари і послуги, значна кількість посередників на шляху від створення товару до споживача;

- недосконалість контрактних угод та слабка правова система по захисту дотримання договірних зобов'язань;

- відсутність дієвої системи захисту прав власності, складна і часом суперечлива законодавча база, високий рівень корупції в державних структурах;

- слабка інтегрованість економічних взаємовідносин у виробничому ланцюжку від сировини до продажу кінцевому споживачу, обумовлена низьким рівнем інформаційних взаємозв'язків в ієрархічних структурах;

- низька швидкість і хаотичність інформаційного обміну як між суб'єктами господарювання, так і всередині організацій обумовлена слабким використанням інноваційних технологій;

- висока вартість створення і впровадження інновацій в рамках організацій;
- відсутність ефективних інноваційних технологій, що забезпечують високу швидкість збору, обробки і передачі все зростаючого обсягу інформації [6].

Ці причини високих трансакційних витрат вірні також для сучасної української економіки. Слід зазначити, що величина трансакційних витрат впливає на стійкість економічного розвитку підприємства. З ростом трансакційних витрат розвиток сповільнюється, темпи зростання падають, згортаються інвестиційні та інноваційні програми підприємства, спостерігається приховування доходів з метою несплати податків і відбувається відхід бізнесу в тінь, що підвищує ймовірність банкрутства підприємства. Однак, низькі трансакційні витрати призводять до відсутності конкуренції та інвестиційної активності, що несприятливо позначається на асортименті вироблюваної продукції. Тому управління трансакційними витратами підприємства з метою їх зниження повинно бути спрямоване на запобігання неефективних витрат у процесі підготовки, реалізації та подальшого обслуговування трансакції. Отже, питання визначення рівня, до якого слід знижувати трансакційні витрати, для кожного підприємства є індивідуальним.

З позиції неокласичної концепції підприємство розглядається як цілісний об'єкт, який перетворює вихідні матеріальні, трудові і фінансові ресурси в продукцію за допомогою набору деяких технологій, а також залучає ці ресурси у виробництво. Останнім часом внаслідок невідповідності між висновками неокласичної теорії і практичною діяльністю розглянута базова модель перетерпіла ряд модифікацій, які вимагають включення явищ нецінової конкуренції, впливу географічного положення суб'єкта господарювання на ціни продуктів і ресурсів, а сезонних коливань виробництва – на зайнятість, обліку проблем оптимізації та управління запасами і т.д.

Інституціональна концепція підприємства представляє його у вигляді сукупності індивідуальних і групових учасників виробництва (працівників, керівників, власників різного роду активів), а також явних і неявних контрактів – домовленостей між учасниками виробництва, що визначають взаємозв'язки між ними. При такому підході функціонування підприємства характеризується способами формування, укладання і виконання контрактів з іншими суб'єктами господарювання та зі своїми працівниками, а також способами організації внутрішнього адміністративного механізму. Однак, як справедливо відзначає Г.Б.Клейнер, в цій моделі економічна складова діяльності підприємства залишається за межами розгляду [7].

Ринкова система економічної організації та контрактна системи протистоять один одному. В умовах ринку ціна визначається після процесу виробництва. При контрактній системі це відбувається в момент укладання контракту, тобто до початку безпосереднього процесу виробництва. Якщо ринкові трансакції є безкоштовними для економічних суб'єктів, то трансакції, що захищені контрактами, вимагають додаткових витрат, які пов'язані з контрактом. Контрактна система являє собою своєрідний симбіоз ринкових і неринкових почав економічної організації, який отримує своє матеріальне втілення в юридичному документі (угоді), який регулює економічні відносини.

Контракт як юридична форма економічних відносин рівноправних учасників, покликаний підвищити загальну ефективність діяльності

економічних суб'єктів господарювання в порівнянні з чисто ринковою формою економічної організації [8].

Ефективність будь-якої діяльності прийнято виражати за допомогою відношення результату до витрат. Вона показує, на скільки результат перевершує витрати, які були зроблені (в реальних грошових одиницях). Отже, для підвищення ефективності необхідно максимізувати результат, який припадає на одиницю витрат. Жодне управлінське рішення не можна здійснити без витрат, і від його реалізації завжди очікується або забезпечується певний результат. Для розуміння і аналізу співвідношення витрат і результатів необхідно насамперед виходити з їх економічної сутності та змісту, що визначаються багатьма обставинами, в тому числі від того на якому етапі життєвого циклу знаходиться те чи інше підприємство, наскільки його доходи та витрати пов'язані з основною діяльністю. Політика підприємства щодо витрат, як правило, зводиться до їх зниження. Звичайно, витрати важливо знижувати, домагаючись за рахунок цього більш високих результатів. Однак такий підхід спрощує проблему витрат і є одностороннім. При визначенні ефективності в умовах ринку слід враховувати зіставлення ризику і невизначеності, викликаних тим, що ціни встановлюються після процесу виробництва без урахування витрат на ринкові трансакції. Якщо ризик незначний, а міра невизначеності середовища порівнянна для всіх економічних суб'єктів, то підприємець робить висновок про досить високу ефективність функціонування економічної організації. В умовах контрактної системи співставлення результату і витрат для визначення ефективності функціонування зазнає істотні зміни: необхідно враховувати додаткові витрати, що пов'язані з контрактними відносинами, які дозволяють знизити ризик і домогтися меншої невизначеності [8].

Це трансакційні витрати, частина яких не має безпосереднього кількісного вираження. У процесі діяльності підприємства на ринку збільшується число учасників ринку, і також кількість трансакцій між ними, що викликає збільшення трансакційних витрат. Однак, кожна ефективна трансакція сприяє збільшенню прибутку, тому поряд з трансакційними витратами буде збільшуватися дохід підприємства.

Для оцінки ефективності ринкової трансакції пропонується розраховувати коефіцієнт ефективності трансакції як відношення прибутку, що отриманий в результаті її здійснення, до трансакційних витрат по її здійсненню. Ринкова трансакція буде ефективною, якщо її ефективність більше одиниці, і ефективність її буде збільшуватися зі зменшенням величини трансакційних витрат або зі збільшенням прибутку. Однак, зменшення всіх складових трансакційних витрат не є доцільним, оскільки витрати визначення обсягу трансакції, пошуку інформації про товар і клієнти, ведення переговорів та укладання контракту є необхідними для отримання прибутку від здійснення трансакції, тому прагнути їх мінімізувати не слід. А трансакційні витрати з проведення моніторингу контрактної дисципліни, страхування від несумлінної поведінки партнерів, оцінки якості товарів і послуг, вирішення претензій і захисту прав власності від третіх осіб слід мінімізувати.

Для управління транзакційними витратами підприємства, що виникають у процесі здійснення ринкових транзакцій, можуть бути використані математичні методи сітьового планування і управління, оскільки будь-яку діяльність, що має певну структуру, можна представити у вигляді графа, тобто частково впорядкованої множини окремих операцій – робіт. Сітьове планування та управління засноване на моделюванні процесу за допомогою сітьової моделі, важливою особливістю якого є можливість математично точного та економічно доцільного підходу до складних питань організації, планування та управління, що дозволяє:

- відобразити структуру комплексу робіт, виявити з будь-яким ступенем деталізації складові частини цього комплексу і встановити їх взаємозв'язок;
- скласти обґрунтований план виконання всього комплексу робіт;
- здійснити обґрунтоване прогнозування робіт, що потребують підвищеної уваги (за термінами виконання, ресурсам);
- більш ефективно за заданим критерієм використовувати ресурси;
- проводити багатоваріантний аналіз різних рішень по зміні послідовності робіт, розподілу ресурсів з метою скорочення загальної тривалості комплексу робіт або скорочення ресурсів при даній тривалості;
- використовувати для обробки даних засоби обчислювальної техніки [9].

Систему сітьового планування і управління в області управління транзакційними витратами можна охарактеризувати такими ознаками:

- рівень керівництва, що використовує дану систему (керівник підприємства, менеджер і т.д.);
- кількість сітей (односітьова система, багатосітьова система);
- обсяг сітьової моделі (великий, середній, малий);
- число кінцевих цілей (одна, багато);
- обмеження по ресурсах (без обмеження по ресурсах, з обмеженням по ресурсах);
- плановані та контрольовані параметри (терміни виконання окремих робіт, терміни виконання та затрати на проведення робіт).

В економіці використовуються моделі малого і середнього обсягів з контролем термінів, витрат і термінів (управління з оптимізацією за часом, управління з оптимізацією за витратами). У цілому ефективність використання сітьових моделей зростає в міру збільшення складності комплексу робіт. Оптимізація сітьової моделі припускає вибір найкращого поєднання варіантів виконання робіт. Критеріями оптимізації можуть бути простота технології виробництва, ефективність капіталовкладень, витрат ресурсів, вартість. Критерій оптимізації за вартістю є найбільш універсальним: при порівнянні варіантів у вартісній формі можуть бути відображені складність виконання робіт, продуктивність, дефіцитність використовуваних ресурсів. Завданням, що має відому практичну важливість, є процедура встановлення компромісного співвідношення між витратами і тривалістю деякого проекту, зокрема реалізації транзакції.

Тривалість будь-якої роботи по здійсненню транзакції можна регулювати кількістю ресурсів, що виділяються для виконання роботи. У загальному

випадку можна припустити, що оцінювати тривалість робіт можна як функцію суми грошових коштів, витрачених на кожну з них. Тому при такому допущенні можна побудувати математичну модель, призначену для мінімізації загальної вартості реалізації трансакції за умови, що трансакція повинна бути здійснена в заданий проміжок часу, тобто модель управління трансакційними витратами при здійсненні трансакції. Ця модель дозволяє знайти оптимальні значення термінів настання подій і тривалостей робіт при заданих тривалості трансакції, відносинах передування, верхніх і нижніх межах тривалості кожної роботи. Отримана інформація, при змінах одного із загальних параметрів здійснення трансакції (витрат або часу) дозволяє прийняти швидке рішення по зміні іншого з них.

Для побудови моделі оптимізації величини трансакційних витрат при здійсненні трансакції на рівні підприємства необхідно скласти перелік робіт, оцінити тривалість кожної роботи і встановити їх послідовність. В даному випадку під роботами маються на увазі дії, що передують угоді, сама угода, укладення контракту, післяконтрактне обслуговування, контроль і коректування дій.

Припустимо, що для кожної роботи відома мінімальна (оптимістична) тривалість $t_{\min}(i, j)$, якій відповідають найбільші трансакційні витрати $TB_{\max}(i, j)$, що необхідні для здійснення роботи (i, j) , і максимальна (песимістична) тривалість $t_{\max}(i, j)$, якій відповідають найменші трансакційні витрати $TB_{\min}(i, j)$. Вважаючи, що трансакційні витрати на виконання окремої роботи знаходяться в оберненій залежності від тривалості її виконання, введемо коефіцієнт додаткових витрат

$$\eta_{ij} = \frac{TI_{\max}(i, j)}{t_{\max}(i, j)} \cdot \frac{TI_{\min}(i, j)}{t_{\min}(i, j)}, \quad (1)$$

який показує наскільки збільшаться трансакційні витрати на виконання роботи (i, j) , при зменшенні її тривалості на одиницю часу.

Якщо всі роботи виконуються з максимальною тривалістю, то витрати часу на виконання всього комплексу робіт по реалізації трансакції будуть найбільшими, а трансакційні витрати – найменшими. Оптимізація витрат часу на виконання всього комплексу робіт при найменшому зростанні трансакційних витрат може бути виконана за алгоритмом:

визначити основні характеристики сітьової моделі: критичний шлях $L_{кр}$, його тривалість $t_{кр}$, повні резерви часу робіт, не належать критичного шляху, і трансакційні витрати по реалізації трансакції, використовуючи максимальні тривалості робіт;

серед робіт, що належать критичного шляху, знайти роботу з найменшим коефіцієнтом додаткових витрат (1);

скоротити тривалість цієї роботи до мінімальної $t_{\min}(i, j)$ або до утворення нового критичного шляху;

для нової сітьової моделі визначити основні характеристики;

перевірити чи всі роботи критичного шляху досягли мінімальної тривалості: якщо так, то задача оптимізації сітьової моделі вирішена, оскільки скорочення тривалості робіт, що не належать критичного шляху, збільшує транзакційні витрати, що пов'язані з реалізацією транзакції, не надаючи впливу на довжину критичного шляху, тобто на витрати часу по здійсненню транзакції. Якщо не всі роботи критичного шляху досягли мінімальної тривалості, то слід перейти до початкового пункту.

Наведений алгоритм дозволяє оптимізувати транзакційні витрати з метою мінімізації термінів виконання транзакції, проте величина транзакційних витрат у цьому випадку буде збільшуватися. Для мінімізації транзакційних витрат при фіксованій тривалості реалізації транзакції розглянемо наступну модель, в якій відомі тривалості виконання робіт $t_{\min}(i, j)$ і транзакційні витрати $TB_{\max}(i, j)$. Визначено критичний шлях $t_{кр}$ і всі транзакційні витрати по реалізації даної транзакції, для кожної роботи розраховано коефіцієнти додаткових витрат. У цьому випадку транзакційні витрати є максимальними. Для управління транзакційними витратами поставимо задачу мінімізації транзакційних витрат при фіксованому терміні реалізації транзакції.

Якщо t_0 – фіксований термін реалізації транзакції, то необхідно мінімізувати величину транзакційних витрат за рахунок збільшення часу виконання окремих робіт по реалізації транзакції. При цьому якщо величина критичного часу збігається з фіксованим терміном реалізації транзакції, тобто $t_{кр} = t_0$, то оптимізація транзакційних витрат можлива тільки за рахунок резервів часу виконання робіт, що не належать критичному шляху. Якщо величина критичного часу менше фіксованого терміну реалізації транзакції, тобто $t_{кр} < t_0$, то за рахунок резервів часу виконання всіх робіт по реалізації транзакції. Слід зазначити, що після оптимізації всі роботи будуть критичними, оскільки тривалість їх виконання буде досягати найбільших можливих значень і жодна робота, жодна подія не матимуть резерву. Тоді ранні та пізні терміни звершення подій будуть співпадати, а дати початку та завершення робіт співпадуть з термінами звершення подій. Тому невідомими задачі варто вважати терміни звершення подій t_i . Тоді тривалість $t(i, j)$ роботи (i, j) в оптимальному рішенні дорівнює різниці між термінами здійснення кінцевої і початкової для цієї роботи подій, тобто $t(i, j) = t_j - t_i$, а транзакційні витрати на здійснення роботи (i, j) за час $t(i, j)$ можна знайти як різницю між максимальними транзакційними витратами $TB_{\max}(i, j)$ і добутком коефіцієнта додаткових витрат на різницю між тривалістю $t(i, j)$ роботи (i, j) і $t_{\min}(i, j)$, тобто $TB(i, j) = TB_{\max}(i, j) - \eta_{ij}(t_j - t_i - t_{\min}(i, j))$.

Тоді математична модель оптимізації величини трансакційних витрат при здійсненні трансакції така

$$\min TB(i, j) = TB_{\max}(i, j) - \eta_{ij}(t_j - t_i - t_{\min}(i, j)), \quad (2)$$

$$t_j - t_i \geq t_{\min}(i, j), t_1 = 0, t_n \leq t_0. \quad (3)$$

Задача (2), (3) відноситься до класу задач лінійного програмування і може бути розв'язана за допомогою симплексного методу.

Практичну реалізацію наведеної моделі (2), (3) було здійснено на прикладі економіко-математичної моделі оптимізації величини трансакційних витрат при здійсненні трансакції в ФПГ «Альтком». Перелік робіт, їх мінімальна та максимальна тривалості (дні), найбільші і найменші трансакційні витрати (тис. грн.), що отримані за допомогою експертних оцінок, коефіцієнт додаткових витрат для кожної роботи наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Параметри моделі оптимізації величини трансакційних витрат при здійсненні трансакції

(i, j)	Назва роботи	$t_{\min}(i, j)$	$t_{\max}(i, j)$	$TB_{\min}(i, j)$	$TB_{\max}(i, j)$	$\eta(i, j)$
1,2	Збір інформації	3	5	0,9	1,5	0,3
1,3	Дослідження ринка	4	6	0,9	1,4	0,25
2,4	Підготовка пропозицій	2	3	0,5	0,7	0,2
3,4	Прийняття рішень	2	4	0,5	1,3	0,4
4,5	Ведення переговорів	5	12	1,5	2,9	0,2
5,6	Забезпечення інтересів сторін	2	4	0,9	1,4	0,25
6,7	Укладання і оформлення контракту	1	3	0,8	1,1	0,15
7,8	Процес обміну	6	10	1,4	1,8	0,1
7,9	Контроль виконання рішень	3	5	0,6	0,7	0,05
8,10	Підтвердження задоволеності продукцією	2	4	0,9	1,3	0,2
9,10	Оцінка якості продукції і результату	3	6	1,2	1,8	0,2
10,11	Виконання платіжних зобов'язань	1	4	0,2	0,5	0,1
11,12	Оформлення заключної документації	1	3	0,6	0,8	0,1

Для моделі $(t_{\min}(i, j), TI_{\max}(i, j))$, що розглядається тривалість критичного шляху складає $t_{кр} = 24$ дня при трансакційних витратах 17,2 тис. грн. Необхідно оптимізувати здійснення трансакцій за трансакційними витратам при фіксованому терміні реалізації трансакції – 30 днів.

З урахуванням формули (2) цільова функція має вигляд:

$$\min TI = 23,9 - 0,1t_2 + 0,15t_3 - 0,4t_4 + 0,05t_5 - 0,1t_6 + 0,1t_8 + 0,15t_9 - 0,3t_{10} - 0,1t_{12}, \quad (4)$$

обмеження з урахуванням формули (3) такі:

$$\begin{aligned} t_1 = 0, \quad t_2 \geq 3, \quad t_3 \geq 4, \quad t_2 + t_4 \geq 2, \quad t_3 + t_4 \geq 2, \quad t_4 + t_5 \geq 5, \\ t_5 + t_6 \geq 2, \quad t_6 + t_7 \geq 1, \quad t_7 + t_8 \geq 6, \quad t_7 + t_9 \geq 3, \quad t_8 + t_{10} \geq 2, \\ t_9 + t_{10} \geq 3, \quad t_{10} + t_{11} \geq 1, \quad t_{11} + t_{12} \geq 1, \quad t_{12} = 30. \end{aligned} \quad (5)$$

Розв'язавши отриману задачу (4), (5) за допомогою пакета EXCEL, отримаємо наступні терміни здійснення подій: $t_1 = 0$, $t_2 = 10$, $t_3 = 4$, $t_4 = 12$, $t_5 = 17$, $t_6 = 19$, $t_7 = 20$, $t_8 = 26$, $t_9 = 23$, $t_{10} = 28$, $t_{11} = 29$, $t_{12} = 30$ і значення цільової функції $\min TB = 12,3$.

Тривалості робіт по реалізації трансакції після оптимізації такі $t(1,2) = 10$, $t(1,3) = 4$, $t(2,4) = 2$, $t(3,4) = 8$, $t(4,5) = 5$, $t(5,6) = 2$, $t(6,7) = 1$, $t(7,8) = 6$, $t(7,9) = 3$, $t(8,10) = 2$, $t(9,10) = 5$, $t(10,11) = 1$, $t(11,12) = 1$.

Таким чином, якщо при мінімальній тривалості робіт по реалізації трансакції і максимальних трансакційних витратах сумарні трансакційні витрати процесу здійснення трансакції за 24 дні дорівнюють 17,2 тис. грн., то при здійсненні трансакції за 30 днів сумарні трансакційні витрати зменшуються до 12,3 тис. грн., тобто економія при здійсненні однієї трансакції складе 4,9 тис. грн. На підприємствах ФПГ «Альтком» за запропонованою методикою була проведена оптимізація трансакційних витрат, що необхідні для здійснення трансакцій, що дозволило отримати економічний ефект, який дорівнює 989 тис. грн. Запропонована методика оптимізації трансакційних витрат дозволяє оптимізувати витрати по здійсненню трансакції на етапі планування. При цьому наведена модель оптимізації величини трансакційних витрат при здійсненні трансакції може бути доповнена іншими видами робіт і термінами здійснення трансакцій в залежності від цілей трансакції.

Таким чином, ринкова економіка виправдана і ефективна в разі зниження сукупних витрат на одиницю продукції, тобто трансакційні витрати можуть зростати, але трансформаційні та сумарні витрати (трансформаційні та трансакційні) на одиницю продукції мають знижуватися на конкретному етапі розвитку суспільства при забезпеченні нормального функціонування державних і громадських інституцій, притаманних соціально-орієнтованій ринковій економіці. Нормальним є положення, коли при зростанні загального рівня трансформаційні та трансакційні витрати на одиницю товарної продукції знижуються. При цьому загальне інституціональне середовище повинне поліпшуватися, сприяючи розвитку контрактної економічної людини, економічному розвитку підприємств, економіки в цілому.

Література

1. Скоробогатов А. Институты как фактор порядка и как источник хаоса: неинституционально-кейнсианский анализ / А. Скоробогатов // Вопросы экономики. – 2006. – №8. – С.102-118.
2. Шишлова Т.А. Роль трансакционных издержек в международном маркетинге / Т.А. Шишлова. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mailo.Shish@bfpgru.ru>.
3. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism: Firm, Markets, Relational Contracting / O. Williamson. – N. Y.: Free Press, 1985.
4. Управление крупным промышленным комплексом в транзитивной экономике: моногр. / Под общ. ред. проф. Ю.Г. Лысенко, проф. Н.Г. Гузя. – Донецк: Юго-Восток, Лтд, 2003. – 670 с.
5. Заруднев А.И. Управление затратами хозяйствующего субъекта / А.И. Заруднев, Г.С. Мерзликина / КИС: Бюджетирование. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.smartcat.ru/>
6. Тухбатов Р.Р. Трансакционные издержки и пути их сокращения в условиях перехода к инновационной экономике: Автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.01(01) / Р.Р. Тухбатов / МГУ им. М.В.Ломоносова. – М., 2007. – 21 с.
7. Клейнер Г. Реформирование предприятий и качество продукции / Г. Клейнер // Инвестиции в России. – 2001. – №1. – С.3-12.
8. Акулов В.Б. Теория организации / В.Б. Акулов, М.Н.Рудаков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.media.karelia.ru/~resource/econ/Teor_org.
9. Шепеленко О.В. Дослідження операцій: навч. посібник / О.В. Шепеленко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012

7.11. ОЦІНКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ПІДПРИЄМЦІВ – ПЛАТНИКІВ ЄДИНОГО ПОДАТКУ (групи 1-3, 5)

Одним із пріоритетних завдань державного регулювання в Україні є забезпечення стабільного розвитку малого підприємництва, що має сприяти створенню позитивного іміджу держави, забезпеченню ефективної ринкової економіки з метою її інтеграції в європейську та світову економічні системи [1]. Відповідно до Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні невід'ємною складовою державного регулювання є фінансово-кредитна підтримка малих підприємницьких структур (станом на 2010 рік питома вага коштів наданих у вигляді фінансово-кредитної підтримки становила 80,6 % загального обсягу коштів виділених з бюджетів усіх рівнів на реалізацію заходів державної підтримки). Інститути фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва, в першу чергу, фінансують суб'єктів господарювання на зворотній основі у вигляді пільгового кредитування та позик. Заходи фінансово-кредитної підтримки фінансуються в такому випадку за рахунок поворотних бюджетних коштів та коштів бюджетів усіх рівнів.

Однією з основних проблем фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва в Україні, на сучасному етапі розвитку, є зменшення обсягів «кредитних портфелів», що спричинено динамічним зростанням обсягів простроченої кредиторської заборгованості. Виявлену тенденцію підтверджують статистичні дані: в 2005 році фахівці регіональних фондів підтримки підприємництва взяли участь у 16 судових справах з приводу стягнень з боржників заборгованості [2], а в 2010 році лише одним із 24 діючих фондів, Регіональним

фондом підтримки підприємництва по Полтавській області, до судів різних рівнів було направлено 4 судових позови з метою стягнення заборгованості на загальну суму 289600 грн. та пені на суму 32334 грн. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває питання оцінки кредитоспроможності суб'єктів малого підприємництва, як юридичних, так і фізичних осіб-підприємців.

В практиці при організації кредитних відносин для оцінки кредитоспроможності використовуються різні підходи, методи та моделі, які можна згрупувати в дві групи:

- класифікаційні (статистичні) методи оцінки, серед яких рейтингові (бальні) системи оцінки та моделі прогнозування банкрутств;

- моделі комплексного аналізу (базуються на експертних оцінках аналізу економічної доцільності надання кредиту): «правило п'яти Сі», PARTS, CAMPARI, MEMO RISK, PARSER, система 4FC [36, с. 38-39].

Перелічені методики дають змогу визначити кредитоспроможність юридичних осіб, зокрема юридичних осіб – суб'єктів малого підприємництва. Однак жодна не придатна для прогнозування можливості виникнення простроченої заборгованості при кредитуванні фізичних осіб-підприємців – платників єдиного податку (1-3, 5 групи), оскільки існуюча бухгалтерська і податкова звітність підприємців, що перейшли на спрощену систему оподаткування (Декларація платника єдиного податку фізичної особи-підприємця), не містять усю необхідну інформацію для проведення відповідних розрахунків (оскільки відсутні такі форми звітності як Балансу (форма № 1, № 1-м) та Звіту про фінансові результати (форма № 2, № 2-м).

Зауважимо, що питома вага фізичних осіб підприємців становила у 2011 році 88,89 % від загальної кількості набувачів фінансової підтримки Регіонального фонду підтримки підприємництва по Полтавській області та зросла у порівнянні з попереднім роком на 1,37 в.п., а питома вага коштів, що надані у вигляді фінансової підтримки фізичним особам – підприємцям становить 83,33% (табл. 1). З огляду на значимість фізичних осіб-підприємців у структурі набувачів фінансової підтримки, особливої актуальності набуває необхідність створення ефективної методики оцінки кредитоспроможності фізичних осіб-підприємців, що знаходяться на спрощеній системі оподаткування.

Таблиця 1

Кількісні характеристики набувачів поворотної фінансової державної підтримки

Рік	Кількість набувачів (шт.)			Сума наданої поворотної фінансової державної підтримки (тис. грн.)		
	Всього	З них фізичних осіб-підприємців	Частка фізичних осіб-підприємців у загальній кількості набувачів (%)	Всього	З них фізичних осіб-підприємців	Частка фізичних осіб-підприємців у загальній кількості набувачів (%)
2010 р.	24	21	87,50	1078,00	898,00	83,30
2011 р.	18	16	88,89	900,00	750,00	83,33
Всього	42	37	-	1978,00	1648,00	-

Джерело: побудовано автором на основі оперативних даних Регіонального фонду підтримки підприємництва по Полтавській області

З метою досягнення максимальної достовірності отриманих результатів при оцінці кредитоспроможності фізичних осіб-підприємців, які є платниками єдиного податку, доцільно застосовувати методику, що ґрунтується на дослідженні кількісних та якісних характеристик позичальника. При цьому, формування методики проводитиметься в такій послідовності:

1. визначення фінансових показників, для обчислення яких є доступна інформація (враховуючи обмеженість достовірної інформації щодо фінансово-майнового стану позичальника);

2. формування алгоритму оцінки кредитоспроможності на основі розрахунку кількісних показників;

3. на основі емпіричних досліджень визначення основних якісних показників, які доцільно враховувати при оцінці кредитоспроможності фізичної особи-підприємця – платника єдиного податку;

4. розробка шкали оцінки якісних показників позичальника;

5. формування матриці оцінки кредитоспроможності фізичних осіб – підприємців, що враховує одночасно клас позичальника за якісними та кількісними параметрами;

6. апробація запропонованої методики.

Аналіз пакету документів, що є необхідним для отримання фінансової підтримки, дозволив виділити такі показники, що характеризують фінансово-майновий стан підприємця, як чиста виручка (Податкова декларація платника єдиного податку – фізичної особи-підприємця) та вартість активів (звіти оціночних компаній, договори купівлі-продажу майна з документами, що підтверджують здійснення операції) та визначити основні показники, що є придатними для оцінки кредитоспроможності фізичних осіб-підприємців (табл. 2).

Таблиця 2

Алгоритм розрахунку основних показників кредитоспроможності

Назва показника	Розрахункова формула	Економічний зміст і нормативне значення
Рентабельність продажу	$R_{np} = ЧП / ЧВ \geq 0,15$ Чистий прибуток / Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Показує, яку суму операційного прибутку одержує підприємство з кожної гривні проданої продукції. (нормативне значення $\geq 0,15$).
Коефіцієнт загальної платоспроможності	$K_{zn} = \text{Активи} / \text{Зобов'язання} > 2$ Загальна сума активів / загальну суму зобов'язань	Здатність підприємства покрити всі зобов'язання за рахунок активів. (нормативне значення > 2).

Джерело: [4, с. 159-162]

На основі визначених фінансових показників можна сформувані нерівності, що є основою алгоритму оцінки кредитоспроможності набувача фінансово кредитної підтримки (фізичної особи підприємця-платника єдиного податку), основною метою якої є визначення можливостей позичальника покрити заборгованість та середньомісячні зобов'язання, як за рахунок власних доходів та активів, так і за рахунок доходів і активів поручителя. Необхідність оцінки фінансово-майнового стану поручителя обумовлена у даному випадку тим, що

при невиконанні зобов'язань позичальник та поручитель відповідають перед кредитором як солідарні боржники (поручитель відповідає перед кредитором у тому ж обсязі, що і боржник, включаючи сплату основного боргу, процентів, неустойки чи пені) (табл. 3)

Таблиця 3

Нормативні значення та розрахунок основних економічних показників оцінки кредитоспроможності позичальника

Назва показника	Розрахунок показника	Нормативне значення
у – можливість позичальника покрити середньомісячні зобов'язання по поверненню фінансової підтримки. (за рахунок власних доходів).	$y = \frac{0,15 \times ЧВ}{n} - ПМ - (x + x') \Rightarrow$ $\Rightarrow y = 0,15ЧВ_{сер.м.} - ПМ - (x + x');$	$y \geq 0$
у' – можливість позичальника покрити середньомісячні зобов'язання по поверненню фінансової підтримки. (за рахунок власних доходів та доходів поручителя);	$y' = \frac{0,15 \times ЧВ}{n} + \frac{0,15 \times ЧВ_{пор}}{n} - 2ПМ - (x + x' + x'') \Rightarrow$ $\Rightarrow y' = 0,15ЧВ_{сер.м.} + 0,15ЧВ_{сер.м.пор} - 2ПМ - (x + x' + x'');$	$y' \geq 0$
Кзп – коефіцієнт загальної платоспроможності.	$K_{зп.} = \frac{A}{S_{нідт.} + S_{ін.зоб.}}$	$K_{зп.} > 2$
Кзп' – сума коефіцієнтів загальної платоспроможності позичальника та поручителя.	$K'_{зп.} = \frac{A + A'}{S_{нідт.} + S_{ін.зоб.} + S'_{ін.зоб.}}$	$K'_{зп.} > 2$

Джерело: розроблено автором

де: x – сума середньомісячного платежу по поверненню фінансової підтримки;

x' – сума середньомісячного платежу за іншими зобов'язаннями;

x'' – сума середньомісячного платежу за іншими зобов'язаннями поручителя;

$ЧВ_{сер.м.}$ – середньомісячна чиста виручка;

$ЧВ_{сер.м.пор.}$ – середньомісячна чиста виручка поручителя;

ПМ – сума прожиткового мінімуму (станом на дату отримання підтримки);

A – сума вартості активів позичальника;

A' – сума активів поручителя;

$S_{нідт.}$ – сума фінансової державної підтримки, наданої за принципами поворотності та безоплатності.

$S_{ін.зоб.}$ – сума зобов'язань за іншими позиками (кредитами);

$S'_{ін.зоб.}$ – сума зобов'язань за іншими позиками (кредитами) поручителя;

n – кількість місяців у податковому періоді за який подається декларація (Для платників 1 групи – календарний рік, 2-4 групи – календарний квартал);

0,15 – припустимий рівень рентабельності продажу, мінімально необхідний для ефективного ведення підприємницької діяльності.

На основі розроблених автором нерівностей стає можливим формування алгоритму рейтингової методика оцінки ймовірного повернення фінансової державної підтримки фізичними особами-підприємцями, що платниками єдиного податку, на основі аналізу фінансових показників (табл. 4).

Таблиця 4

Рейтингова методика оцінки ймовірного повернення фінансової державної підтримки фізичними особами-підприємцями, платників єдиного податку, на основі аналізу фінансових показників

Етап	Показник	Нормативне значення	Клас позичальника	Ймовірність повернення та тип позичальника
1	2	3	4	5
1	- y – можливість позичальника покрити середньомісячні зобов'язання по поверненню фінансової підтримки. (за рахунок власних доходів); - $K_{зп}$ – коефіцієнт загальної платоспроможності.	$y \geq 0$; $K_{зп} > 2$.	(A)	Повернення у повному обсязі
		$y \geq 0$; $K_{зп} \leq 2$.	B – (B; BC)	Висока ймовірність повернення Перехід до 2-го етапу
		$y < 0$; $K_{зп} > 2$.	C – (C; CD)	Середня ймовірність повернення Перехід до 3-го етапу
		$y < 0$; $K_{зп} \leq 2$.	D – (D; DF)	Низька ймовірність повернення Перехід до 4-го етапу
Якщо $y \geq 0$, $K_{зп} \leq 2$ – Висока ймовірність повернення (B)				
2	- $K_{зп}'$ – сума коефіцієнтів загальної платоспроможності позичальника та поручителя;	$K_{зп}' > 2$.	(B)	Позичальник надійний
		$K_{зп}' \leq 2$;	(BC)	Позичальник з мінімальним ризиком
Якщо $y < 0$, $K_{зп} > 2$ – Середня ймовірність повернення (C)				
3	- y' – можливість позичальника покрити середньомісячні зобов'язання по поверненню фінансової підтримки. покрити зобов'язання (за рахунок власних доходів та доходів поручителя);	$y' \geq 0$.	(C)	Позичальник з середнім ризиком (можливе виникнення у позичальника короткострокової кредиторської заборгованості)
		$y' < 0$;	(CD)	Позичальник з високим ризиком (можливе виникнення у позичальника довгострокової кредиторської заборгованості)
Якщо $y < 0$, $K_{зп} \leq 2$ – Низька ймовірність повернення (D)				
4	- $K_{зп}'$ – сума коефіцієнтів загальної платоспроможності позичальника та поручителя; y' – можливість позичальника покрити зобов'язання (за рахунок власних доходів та доходів поручителя);	$y' \geq 0$; $K_{зп}' > 2$;	(D)	Позичальник з високим ризиком (можливе виникнення у позичальника довгострокової кредиторської заборгованості)
		$y' \geq 0$; $K_{зп}' \leq 2$.	(DF)	
		$y' < 0$; $K_{зп}' > 2$.	(DF)	Позичальник з високим ризиком (можливе виникнення у позичальника безнадійної кредиторської заборгованості)
		Якщо $y' < 0$, $K_{зп}' \leq 2$ – Низька ймовірність повернення		
		$y' < 0$; $K_{зп}' \leq 2$.	(F)	Позичальник з повним ризиком (неповнення фінансової підтримки)

Джерело: розроблено автором

Наступним етапом формування методики оцінки кредитоспроможності фізичних осіб-підприємців – платників єдиного податку (1-3,5 групи), є визначення основних якісних показників, за якими здійснюватиметься розробка бальної шкали оцінками набувачів. Серед якісних показників, які досліджуються на сучасному етапі розвитку фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва при експрес-оцінці набувача, визначають наявність поручителя, якість бізнес-плану, стан розвитку галузі. При формуванні оптимально ефективної моделі оцінки кредитоспроможності фізичних осіб-підприємців, необхідно визначити ступінь залежності результативного показника (простроченої заборгованості) від 3-х наведених параметрів методом групування суб'єктів підприємницької діяльності за сукупністю визначених факторів та побудовою аналітичної таблиці результатів (табл. 5).

Таблиця 5

Прострочена заборгованість у розрізі боржників та факторів

Суб'єкт підприємницької діяльності	Рік надання фінансової підтримки	Галузь	Наявність поручителя	Якість виконання бізнес-плану (балів від 1 до 5)	Сума заборгованості (тис.грн.)
1	2	3	4	5	6
ФО-П 1	2009р.	Виробництво	не спд	2	47,00
ФО-П 2	2009р.	Виробництво	не спд	4	16,00
ФО-П 3	2008р.	Надання послуг	не спд	3	22,00
ФО-П 4	2008р.	Надання послуг	не спд	4	19,00
ФО-П 5	2009р.	Надання послуг	спд	3	46,00
ФО-П 6	2008р.	Виробництво	не спд	1	47,00
ФО-П 7	2008р.	Виробництво	спд	2	35,00
ФО-П 8	2008р.	Надання послуг	спд	3	48,00
ФО-П 9	2008р.	Виробництво	спд	3	40,00
ФО-П 10	2009р.	Виробництво	не спд	2	14,00

Джерело: побудовано автором

Табл. 5 використовується як допоміжна при групуванні суб'єктів підприємницької діяльності (табл. 6).

Таблиця 6

Групування 10 СПД за сумою простроченої заборгованості

Підгрупи	Факторні ознаки	Кількість СПД		Сума заборгованості		Групи за сумою заборгованості (тис.грн.)							
						14тис.грн. - 30,5тис.грн.				30,5тис.грн. - 47тис.грн.			
						Кількість СПД		Сума заборгованості		Кількість СПД		Сума заборгованості	
(шт.)	%	тис.грн	%	(шт.)	%	тис.грн	%	(шт.)	%	тис.грн.	%		
За видами діяльності	виробництво	2	17%	87,00	21%	4	67%	33	46%	2	50%	176	67%
	надання послуг	10	83%	334,00	79%	2	33%	38	54%	2	50%	87	33%
Всього по підгрупі		12	100%	421	100%	6	100%	71	100%	4	100%	263	100%
За наявністю поручителів	не СПД	6	60%	165,00	49%	4	100%	71	100%	2	33%	94	36%
	СПД	4	40%	169,00	51%	0	0%	0	0%	4	67%	169	64%
Всього по підгрупі		10	100%	334	100%	4	100%	71	100%	6	100%	263	100%
За якістю виконання бізнес-плану (1-5)	1-2	4	40%	143,00	43%	1	25%	14	20%	3	50%	129	49%
	3-4	6	60%	191,00	57%	3	75%	57	80%	3	50%	134	51%
Всього по підгрупі		10	100%	334	100%	4	100%	71	100%	6	100%	263	100%
Всього по групі						4	40%	71,00	21%	6	60%	263,00	79%

Джерело: побудовано автором

Дані табл. 6 свідчать про наявність залежності результативного показника (простроченої заборгованості) від 3-х обраних параметрів. Більшість боржників та найбільша частка заборгованості характерна для підприємців виробничої галузі діяльності. Також у більшості боржників спостерігається відсутність поручителів серед суб'єктів підприємницької діяльності, що свідчить про низький рівень репутації позичальника та довіри до нього. Щодо якості написання бізнес-планів, то жоден з представлених бізнес-проектів не був виконаний у повному обсязі, при цьому у кожному бізнес-плані були наявні вагомні недоліки

Аналіз напрацювань вітчизняних та зарубіжних практиків, інформації, що надається позичальником кредиторів, дозволяє виділити перелік якісних характеристик, що впливають на результативні показники діяльності суб'єкта господарювання, та сформулювати відповідні їх групи (табл. 7).

Таблиця 7

Опис якісних параметрів

№ п/п	Група показників	Перелік критеріїв	Предмет дослідження
1	Галузь та вид діяльності позичальника	- економічна ситуація в галузі; - конкуренція в галузі; - державне регулювання; - місце розташування клієнта.	Регіональні та галузеві чинники
2	Характеристика позичальника	- престиж клієнта на ринку; - репутація позичальника; - кредитна історія; - досвід і компетентність позичальника; - рівень менеджменту позичальника.	Надійність позичальника
3	Якість управління	- динаміка показників господарської діяльності; - якість оформлення документації; - додержання законодавства; - техніко-економічне обґрунтування; - бізнес-план.	Оцінка стану прибутковості підприємця

Джерело: розроблено автором

Четвертий етап розробки ефективної моделі оцінки кредитоспроможності фізичної особи-підприємця, що є платником єдиного податку, - формування бальної шкали оцінки якісних параметрів за всіма критеріями. З метою оцінки якісних параметрів може бути використана шкала оцінки, діапазон значень якої знаходиться в межах 1-5 (табл. 8, табл.9).

Таблиця 8

Шкала оцінки якісних показників позичальника

Назва параметрів	Галузь та вид діяльності позичальника				Характеристика позичальника					Якість управління				
	I				II					III				
Бал	Економічна ситуація в галузі	Конкуренція в галузі	Державне регулювання	Місцерозташування клієнта	Престиж клієнта на ринку	Репутація	Кредитна історія	Досвід і компетентність	Рівень менеджменту	Якість оформлення документації	Додержання законодавства	Техніко-економічне обґрунтування	Бізнес-план	Динаміка показників господарської діяльності
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	стрімке зростання	монополія	протекціонізм	оптимальне розміщення продуктивних сил	позитивний імідж	позитивний імідж	бездоганна	більше 15 років	високий	документи відповідають вимогам	не має порушень	відсутні недоліки	відсутні недоліки	значні темпи зростання
2	незначне зростання	низька	стимулювання розвитку	низькі витрати на транспортування	покращення	покращення	короткострокова заборгованість	12-15 років	орієнтація на довгострокові результати	пакет документів сформований на 90%	незначні порушення	незначні недоліки	незначні недоліки	зростає незначними темпами
3	стабільний розвиток	помірна	політика невтручання	віддаленість від постачальників	новачок	новачок	середньострокова заборгованість	8-12 років	вирішення поточних проблем	пакет документів сформований на 50%	несплачено вчасно податків	потребує доопрацювання	потребує доопрацювання	стабільна динаміка
4	скорочення попиту	середня	адміністративні перешкоди	віддаленість від ринку збуту	недовіра	недовіра	довгострокова заборгованість	5-8 років	новаторство	значні недоліки в оформленні документів	діяльність в секторі тіньової економіки	недоліки в аналітичному блоці	недоліки в аналітичному блоці	регресивна діяльність
5	криза	чиста конкуренція	економічні обмеження	далека віддаленість від ринку збуту та сировини	негативний	негативний	боржник	до 5 років	низький	пакет документів не сформований	має судимість	не відповідає вимогам	не відповідає вимогам	збиткова діяльність

Джерело: розроблено автором

Таблиця 9

Шкала відповідності оцінок якісних параметрів до певного класу позичальника

Назва параметрів	Галузь та вид діяльності позичальника				Характеристика позичальника					Якість управління				
	I				II					III				
Назва критеріїв	Економічна ситуація в галузі	Конкуренція в галузі	Державне регулювання	Місце розташування клієнта	Престиж клієнта на ринку	Репутація	Кредитна історія	Досвід і компетентність	Рівень менеджменту	Якість оформлення документації	Додержання законодавства	Техніко-економічне обґрунтування	Бізнес-план	Динаміка показників господарської діяльності
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Шкала оцінювання параметру (від 1 до 5)	(1-5)	(1-5)	(1-5)	(1-5)	(1-5)	(1-5)	(1-5)	(1-5)	(1-5)	(1-5)	(1-5)	(1-5)	(1-5)	(1-5)
Загальна оцінка якісних параметрів (від 1 до 5)	$\frac{\sum c_m \cdot 1 - c_m \cdot 14}{14}$													
	1 ≤ A < 1,5				1,5 ≤ B < 2,5			2,5 ≤ C < 3,5			3,5 ≤ D < 4,5			4,5 ≤ F ≤ 5

Джерело: розроблено автором

Попереднє рішення про видачу або відмову у наданні фінансової державної підтримки повинно прийматися з урахуванням фінансово-майнового стану позичальника; якісних параметрів забезпечення позики (табл. 10).

Таблиця 10

Матриця визначення класу кредитоспроможності позичальника

Показник		Фінансово-майновий клас позичальника								
		A	B	BC		C	CD	D	DF	F
		I-й квадрант				III-й квадрант				
Якісний клас позичальника	A	A	BA	BCA		CA	CDA	DA	DFA	FA
	B	AB	B	BCB (гран.)		CB	CDB	DB	DFB	FB (гран.)
			II-й квадрант				IV-й квадрант			
	C	AC	BC	BCC		C	CDC	DC	DFC	FC
	D	AD	BD	BCD		CD	CDD	D	DFD	FD
	F	AF	BF	BCF (гран.)		CF	CDF	DF	DFE	F

Джерело: розроблено автором

Розроблена рейтингова модель не оцінює кредитоспроможність позичальника на конкретну дату, а дає можливість спрогнозувати ймовірність невиконання позичальником його зобов'язань у майбутньому (табл. 11).

Таблиця 11

Характеристика відповідних класів кредитоспроможності

Назва класів	Характеристика класів кредитоспроможності
1-й клас Висока кредитоспроможність	Фінансово-майнові показники позичальника підтверджують високий рівень платоспроможності і мають позитивну динаміку розвитку. Присутній мінімальний ризик неповернення державної фінансової підтримки.
2-й клас Задовільна кредитоспроможність	Позичальник має стійкий рівень платоспроможності, та стабільний фінансовий стан, з тенденцією до розвитку. У позичальника можуть виникнути труднощі з виконанням своїх зобов'язань. Фінансова підтримка може бути надана за умови оформлення додаткового договору застави.
3-й клас Середня кредитоспроможність	У позичальника низький рівень платоспроможності, вимагається зважений підхід при наданні фінансової підтримки, існує достатній рівень ризику неповернення підтримки. Фінансова підтримка може бути надана за умови оформлення додаткового договору застави та поруки.
4-й клас Кредитоспроможність відсутня	Позичальник неплатоспроможний, та не здатний виконати зобов'язання за договором. Фінансову державну підтримку рекомендується не надавати.

Джерело: розроблено автором

Визначення класу позичальника за п'яти ступенневою системою оцінки фінансових показників прогнозування ймовірного повернення фінансової державної підтримки фізичними особами-підприємцями

Характеристика позичальників	Суб'єкт підприємницької діяльності	Рік надання фінансової підтримки	Сума річного чистого доходу (грн.)	Вартість активів (грн.)	Сума річного чистого доходу поручителя (грн.)	Вартість активів поручителя (грн.)	Сума фінансової підтримки (грн.)	Середньо місячна сума повернення підтримки (грн.)	Прожитковий мінімум на дату отримання підтримки (грн.)	у	Кзп	у	Кзп'	Клас позичальника
Інформація надана Регіональним фондом підтримки підприємництва по Полтавській області														
Позичальники з безнадійною кредиторською заборгованістю	ФО-П 1	2008	21256,00	15910,00	34442,00	0,00	50000,00	2800,00	669,00	-3203,30	0,32	-3441,78	0,32	F
	ФО-П 2	2008	353400,00	0,00	272500,00	0,00	50000,00	2800,00	669,00	948,50	0,00	3685,75	0,00	BC
	ФО-П 3	2008	331700,00	5100,00	476433,00	0,00	50000,00	4200,00	669,00	-722,75	0,10	4563,66	0,10	DF
	ФО-П 4	2008	0,00	0,00	0,00	4640,00	50000,00	4200,00	669,00	-4869,00	0,00	-5538,00	0,09	F
	ФО-П 5	2008	238800,00	29950,00	92076,00	0,00	50000,00	2800,00	669,00	-484,00	0,60	-2,05	0,60	F
	ФО-П 6	2009	149200,00	110924,00	0,00	0,00	50000,00	3000,00	744,00	-1879,00	2,22	-2623,00	2,22	CD
	ФО-П 7	2009	92934,00	0,00	105794,00	0,00	50000,00	2800,00	744,00	-2382,33	0,00	-1803,90	0,00	F
	ФО-П 8	2009	23946,00	25000,00	17370,00	0,00	20000,00	1150,00	744,00	-1594,68	1,25	-2121,55	1,25	F
	ФО-П 9	2010	53280,00	4000,00	67600,00	0,00	50000,00	3000,00	922,00	-3256,00	0,08	-3333,00	0,08	F
	ФО-П 10	2010	137090,00	0,00	324310,00	0,00	50000,00	3000,00	922,00	-2208,38	0,00	923,50	0,00	DF
Позичальники з короткостроковою кредиторською заборгованістю	ФО-П 11	2010	206143,00	303000,00	389863,00	0,00	50000,00	3000,00	922,00	-1345,21	6,06	2606,08	6,06	C
Кредиторська заборгованість відсутня	ФО-П 12	2008	367542,00	0,00	180740,00	0,00	50000,00	2800,00	669,00	1125,28	0,00	2715,53	0,00	BC
	ФО-П 13	2008	655308,00	21400,00	282104,00	0,00	50000,00	2800,00	669,00	4722,35	0,43	7579,65	0,43	BC
	ФО-П 14	2009	434100,00	55000,00	17906,00	0,00	50000,00	2800,00	744,00	1882,25	1,10	1362,08	1,10	BC
	ФО-П 15	2010	487950,00	0,00	470800,00	19000,00	50000,00	2950,00	922,00	2227,38	0,00	7190,38	0,38	BC

Джерело: розроблено автором на основі оперативних даних Регіонального фонду підтримки підприємництва по Полтавській області

Таблиця 13

Апробація рангової оцінки кредитоспроможності фізичних осіб-підприємців – платників єдиного податку

СІД	І Характеристика позичальника										ІІ Якість управління					Заг. оцінка (сума за всіма критеріями)	Середній бал	Клас за якісними показниками	Клас за фін. показниками	Клас кредитоспроможності	Квартант матриці
	Назва критеріїв										Дотерж. законодавства	тех.-ек. обґрунтування	бізнес-план	Динаміка показників гост. і діяльності							
	Ек. ситуація в галузі	Конкуренція в галузі	Держ. регул. галузі	Місце розташування клієнта	Престиж клієнта на ринку	Репутація	Кредитна історія	Довід і компетентність позичальника	Рівень менеджменту позичальника	Якість оформлення документації											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20		
ФО-П 1	3	3	4	4	4	-	1	3	3	1	3	2	3	36	2,8	C	F	FC	IV		
ФО-П 2	4	4	5	5	5	-	5	5	4	4	5	4	4	58	4,5	F	BC	BCF	II-гран.		
ФО-П 3	3	3	3	5	5	-	2	3	3	1	4	4	3	44	3,4	C	DF	DFC	IV		
ФО-П 4	1	4	3	3	3	-	1	3	4	1	2	4	5	37	2,8	C	F	FC	IV		
ФО-П 5	2	3	2	4	4	-	2	4	4	1	4	5	3	41	3,2	C	F	FC	IV		
ФО-П 6	2	3	2	3	3	-	2	4	1	1	4	4	4	36	2,8	C	CD	CDC	IV		
ФО-П 7	5	3	4	4	4	-	2	4	3	1	3	4	3	43	3,3	C	F	FC	IV		
ФО-П 8	2	2	3	3	3	-	3	4	3	1	4	4	4	40	3,1	C	F	FC	IV		
ФО-П 9	2	3	3	4	4	-	2	4	4	1	4	4	3	42	3,2	C	F	FC	IV		
ФО-П 10	1	4	3	3	3	-	4	3	3	1	3	2	2	36	2,8	C	DF	DFC	IV		
ФО-П 11	2	2	3	3	3	-	2	2	3	1	3	2	2	31	2,4	B	C	CB	III		
ФО-П 12	1	3	1	2	2	-	3	2	2	1	3	2	1	25	1,9	B	BC	BCB	I-гран.		
ФО-П 13	1	1	1	3	3	-	3	2	1	1	1	1	2	21	1,6	B	BC	BCB	I-гран.		
ФО-П 14	1	3	1	2	3	-	2	2	1	1	1	2	2	26	2,0	B	BC	BCB	I-гран.		
ФО-П 15	1	3	1	2	2	-	3	1	3	1	3	2	2	27	2,1	B	BC	BCB	I-гран.		

Джерело: розроблено автором

Останнім етапом розробки методики оцінки кредитоспроможності фізичних осіб-підприємців – платників єдиного податку є її апробація, що проводитиметься в такій послідовності:

- визначення класу позичальника за п'ятиступеневою системою оцінки фінансових показників прогнозування ймовірного повернення фінансової державної підтримки фізичними особами-підприємцями (табл. 12);

- оцінка кредитоспроможності позичальника за якісними показниками (табл. 13);

- перевірка автентичності отриманих результатів.

Апробація отриманих результатів підтверджує інформацію надану Регіональним фондом підтримки підприємництва по Полтавській області щодо недобросовісних позичальників. Всі позичальники, що мають статус недобросовісних, потрапили в II гран. – IV квадрант матриці. Підприємці, що добросовісно погашають заборгованість, відповідно до рангової оцінки потрапили в квадрант I.

Запропонований перелік складових системи оцінки показників прогнозування ймовірного повернення фінансової державної підтримки дозволяє забезпечити максимально ефективний результат оцінки фінансово-майнового стану суб'єкта господарювання, оскільки враховує багатокритеріальність та специфічність кожного окремого підприємця. Цей метод доцільно застосовувати для оцінки окремих фізичних осіб-підприємців, що є платниками єдиного податку, з метою визначення рівня їх кредитоспроможності.

Запропонована методика має ряд переваг у порівнянні з наявними теоретичними і практичними розробками:

1. Результати аналізу кредитоспроможності по методиці являють собою інтегральну комплексну оцінку позичальника, оскільки в ній поєднані аналіз кількісної та якісної інформації про клієнта.

2. Вибір фінансових коефіцієнтів зроблений по вимогам, обумовленими постановкою завдання оцінки кредитоспроможності на основі використання аксіоматичного методу.

3. Аналіз фінансових коефіцієнтів включає також прогноз кредитоспроможності на основі вивчення показника, що визначає можливість і здатність позичальника до погашення кредиту грошовим потоком.

4. На основі вивчення теоретичних і практичних методологічних підходів у методиці виділені основні якісні характеристики позичальника і обрана коректна методологічна база для їх оцінки.

5. Галузева приналежність позичальника врахована в методиці як на етапі аналізу фінансових коефіцієнтів шляхом встановлення відповідних критеріальних оцінок для трьох сфер діяльності, так і на етапі побудови вербальних оцінок для якісного параметра «Стан і перспективність галузі та виду бізнесу».

6. Кредитоспроможність позичальника в методиці оцінюється послідовно, починаючи з аналізу фінансових коефіцієнтів і закінчуючи оцінкою якісних параметрів, що обумовлено особливою значимістю останніх.

7. Розгляд параметра «Якість забезпечення кредиту» в останню чергу дозволяє скорегувати й уточнити попередній клас кредитоспроможності позичальника, так як наявність забезпечення в умовах невизначеності є визначальним моментом для прийняття Інвестиційною радою Фонду позитивного рішення про надання фінансової підтримки.

Література

1. Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні: Закон України № 2157-III від 21.12.2000 р. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2157-14>

2. Звіт про роботу фондів підтримки підприємництва, створених за участю УФПП, за 2005 рік. - К.: Свобода, 2006. – 40 с

3. Ковальов П.П. Кредитний рейтинг клієнта як один з основних методів оцінки кредитоспроможності позичальника / П.П. Ковальов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 12. – С. 37-41.

4. Митяй О.В. Проектний аналіз : навч. посіб. / О.В.Митяй. – К. : Знання, 2011. – 311 с.

Наукове видання

Колектив авторів

**ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ
ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА**

(українською мовою)

Монографія

Том 2

Редагування, коректура Н.М. Калмикова

Підписано до друку 22.03.2013. Формат 60х84/16.

Папір офсетний. Друк різнографія.

Ум. друк. арк. 19,75. Обл.-вид. арк. 18,37.

Наклад 50 прим. Замовлення № 1107.

Видавництво ДВНЗ «ДонНТУ»

Україна, 83001, м. Донецьк, вул. Артема, 58. Тел.: (062) 301-08-67

Свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта видавничої справи: серія ДК № 2982 від 21.09.2007

Надруковано: ТзОВ «Друк-Інфо», 83001, м. Донецьк, вул. Артема, 58, к. 113