

ISSN 1993-0259

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

*Збірник наукових праць
кафедри економічного аналізу
Тернопільського національного економічного університету*

Випуск 2 (18)

**Тернопіль
Економічна думка
2008**

Економічний аналіз
Випуск 2 (18)
2008 рік

Рекомендовано до друку
рішенням Вченої ради ТНЕУ,
протокол № 6 від 19 березня 2008 р.

Збірник наукових праць
кафедри економічного аналізу
Тернопільського національного
економічного університету

Засновник
Тернопільський національний економічний
університет

Заснований у 1993 р.

Зареєстровано Вищою атестаційною комісією України як фахове економічне видання
(Бюлетень ВАК України. – 1999. – № 4. – С. 48.)

Головний редактор

Шкарабан С. І., д. е. н., проф.

Відповідальний секретар

Ярошук О. В., к. е. н., доц.

Редакційна колегія:

Бескид Й. М., к. е. н., доц.
Крупка Я. Д., д. е. н., проф.
Литвин Б. М., д. е. н., проф.
Мних Є. В., д. е. н., проф.
Рудницький В. С., д. е. н., проф.
Фаріон І. Д., д. е. н., проф.
Юрій С. І., д. е. н., проф.

Літературний редактор

Войтович М. Й.

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу

Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей та матеріалів цього випуску посилання на авторів і видання є обов'язковим.

URL: <http://www.library.tane.edu.ua/>

ISSN 1993-0259

© Тернопільський національний економічний
університет, 2008

© «Економічна думка» ТНЕУ, 2008

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 12430-1314ПП від 30 березня 2007 р.

ЗМІСТ

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

<i>Степан ШКАРАБАН, Інна ЛАЗАРИШИНА</i> Стратегії організації економічного аналізу	10
<i>Ірина СПІЛЬНИК</i> До питання системності економічного аналізу	15
<i>Інна СІМЕНКО</i> Принципи економічного аналізу: дослідження питань класифікації	23
ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЦІЛЬОВИХ РИНКІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	
<i>Ірина БЕНЬКО, Віталій БЕНЬКО</i> Аналіз стану телекомунікацій в Україні та перспективи розвитку	28
<i>Андрій ГРОД</i> Планування стратегічного розвитку організації в умовах обмеження ринкової саморегуляції	32
<i>Ілля ДМИТРІЄВ, Артем ЄВСЄЄВ</i> Конкурентні стратегії на ринку страхування заставного майна та життя засталодавців	37
<i>Мирон ЖИБАК</i> Проблеми сільських територій як основи функціонування аграрного сектора економіки	41
<i>Андрій КІТУРА</i> Аналіз ринку дозволів на викиди парникових газів у контексті Кіотського протоколу	43
<i>Андрій КЛИНОВСЬКИЙ</i> Сучасні підходи до аналізу суті та ролі малого бізнесу в макроекономічному середовищі	48
<i>Наталія ЛІБА</i> Тенденції інноваційного розвитку промислових підприємств Закарпатської області	52
<i>Василь НІМКО, Стефа БІДЮК</i> Проблемні питання сучасного трактування аграрних відносин	56
<i>Ростислав ОКРЕПКИЙ</i> Удосконалення системи показників кон'юнктури товарного ринку	60

Мирослава ОПРИСОК Аналіз ефективності регіональних проектів і програм розвитку: проблеми методології та вплив на якість регіонального економічного менеджменту	64
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ	
Володимир БОРСУК До проблеми впровадження аналізу використання земельних ресурсів з огляду вступу України в СОТ	68
Олександр БРЕЧКО Аналіз звернень громадян в податкові органи як гарантія забезпечення прав та інтересів платників податків у контексті стратегічного партнерства	70
Юрій БРУНЯК Аналіз формування фінансових ресурсів підприємств місцевої інфраструктури	76
Богдан ГАЛИН Оптимізація фіскальної політики держави: аналіз макроекономічних наслідків	79
Вікторія ДУДЧЕНКО Державний борг як об'єкт регулювання	86
Тетяна ЖЕЛЮК Аналіз механізмів запровадження міжнародних стандартів якості управління для контролю реалізації регуляторної діяльності	92
Олена ІВАШКО Державна та регіональна політика в сфері іноземного інвестування	97
Зоряна ЛИТВИН, Богдан ШТЕФАН Деякі аспекти аналізу залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України	102
Роберт ЛИСОВСКИ Налогообложение труда в странах Европейского Союза	105
Зоряна ЛОБОДИНА Прагматика і проблематика розподілу фінансових ресурсів закладів охорони здоров'я дітей	112
Анатолій ЛОМОНОСОВ Складові комплексного аналізу діяльності відокремлених структурних підрозділів вищих навчальних закладів	117
Анна НАУМЕНКО Тенденції формування доходної частини місцевих бюджетів у контексті економічного розвитку держави та регіонів	120
Олег ПОДКОПАЄВ Антидемпінгові обмеження та схема процесу організації страхування їх виникнення	124

Віктор САПОЖНИКОВ Концептуальні засади вдосконалення фінансової політики щодо забезпечення потреб населення та об'єктів інфраструктури міста у водних ресурсах	129
Михайло ЧОРНИЙ Аналіз податкових ризиків при відборі платників для проведення документальних перевірок	134
Богдана ШУЛЮК Бюджетування соціальної сфери: зарубіжний досвід та українські реалії	136

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Галина ЛАЦИК Аналіз сучасного стану розвитку іпотечного ринку України	140
Любомир МАТІЙЧУК, Іван ШОСТ Порівняльний статистичний аналіз динаміки активно-пасивних операцій (регіональний аспект)	144
Галина СИДОР Оцінка кредитного ризику та способи захисту від нього	147
Іван ШОСТ, Юлія БОЙКО Статистичний аналіз депозитів фізичних осіб як джерела ресурсів банківського іпотечного житлового кредитування	150

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

Ольга ЗАГОРОДНА, Віра СЕРЕДИНСЬКА, Ірина СЕРЕДИНСЬКА Аналіз боргових фінансових інструментів як передумова ефективних інвестицій підприємств	153
Ірина ОЛЕКСАНДРЕНКО Спільні підприємства як форма залучення іноземного капіталу	160
Людмила ФАЙВІШЕНКО, Юлія ФОМІНА Вплив зміни регламентації документарних акредитивів на міжнародну торгівлю	165
Оксана ФІЩЕНКО Особливості інвестиційного аналізу нерухомості	168
Інна ШКОЛЬНИК Андерайтинг та його роль в розвитку ринку капіталу України	171

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Ольга БУДНІК Використання маркетингових заходів в управлінні збутом на підприємствах м'ясної промисловості	175
Неля ВАНДЯК Механізм забезпечення високої якості продукції в системі менеджменту харчових підприємств	178
Олена ВИНОГРАДОВА, Інна ВЕРЕЇТІНА Оптимізація методики аналітичної оцінки ефективності корпоративного управління	183
Катерина ВОЛОШИНА, Віталіна КОМІРНА Оцінювання платоспроможності промислового підприємства	187
Євген ІОНИН Оборотність активів в умовах використання методу нарахувань: аналітичний аспект	193
Зоя КАЛІНІЧЕНКО Використання методу левериджу в управлінні структурою прибутку й капіталу	198
Оксана КИКУШ Підвищення ефективності управління процесами технічного переозброєння як засіб нарощування рівня експортного потенціалу	201
Віктор КОВАЛЬЧУК, Тетяна КОВАЛЬЧУК Визначення впливу якості залізовмісткої продукції на збутову політику добувних підприємств	207
Михайло КОРЕЦЬКИЙ, Ольга МОНТЕЦЬКА Роль, функції та процедури бюджетування в управлінні суб'єктами господарювання	211
Вікторія КРИВОШЕЙ, Оксана ДОДОШЕНКО Особливості управління фінансовими ресурсами підприємства	215
Вікторія КРИВОШЕЙ, Лілія ПИРЛІЦАН Аналіз можливості банкрутства підприємства	218
Вікторія КРИВОШЕЙ, Катерина САЛЬНИК Оцінка основних показників фінансового стану підприємства	222
Оксана ЛОТИШ Управління логістичними витратами на підприємстві	226
Діана МАКСИМЕНКО Роль та значення формування кадрового потенціалу в економічних відносинах	230

Світлана НЕСТЕРОВА, Маріанна СТЕГНЕЙ Організаційно-правова форма підприємств АПК як фактор інвестиційної стратегії	234
Олександр ОЛЬШАНСЬКИЙ Чинники інвестиційної привабливості підприємств торгівлі	238
Петро ПОПОВИЧ, Ярослав ПОПОВИЧ Операційний аналіз прибутку в складі маржинального доходу	241
Ярослав ПОПОВИЧ Організація операційного аналізу виробітку та заробітної плати виробничих робітників	246
Марія РАТУШНА Проблеми бюджетування на підприємстві	251
Вікторія РОЖЕЛЮК, Наталія ХАРХУТ Аналіз інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства	253
Світлана РОМАНІВ, Наталія ІВАНУСА Методичні особливості аналізу використання основних засобів на підприємстві	257
Наталія ТАРНАВСЬКА, Роман СИВАК, Г. НАГОРНЯК Інноваційне управління конкурентоспроможністю підприємства з урахуванням трансформації логістичних ланцюгів	260
Марія ХОПЧАН, Володимир ХОПЧАН Ефективність інвестиційних проектів природоохоронного призначення в Тернопільській області	266
Ірина ЧМУТОВА, Олеся ЛЕБІДЬ Факторний аналіз функціонування капіталу підприємства	269
Роман ЧОРНИЙ Теорія економічної ефективності людського капіталу на постіндустріальній стадії розвитку суспільства	277
Михайло ШЕРЕМЕТА, Марія ШЕРЕМЕТА Майно підприємства: сутність, класифікація та принципи його формування	281
Тетяна ШТАЛЬ Теоретичні основи формування стратегії підприємства	285
Олексій ЯРОЩУК Прогнозування потреби акціонерних товариств в додаткових фінансових ресурсах	290
Валентина ЯСИШЕНА Сутність грошових потоків підприємств та їх класифікація	307

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Леся БОЇЛА Удосконалення розподілу витрат за видами перевезень на залізничному транспорті	311
Ірина ДАНИЛЮК, Світлана РОМАНІВ Особливості проведення зовнішнього та внутрішнього аудиту акціонерних товариств	315
Леонід ЖЕЛЮК Аналіз організаційно-методичного забезпечення формування звітності бюджетних установ	320
Ірина КАРАБАЗА Класифікація виробничих запасів як передумова правильності їх обліку, оцінки та аналізу	328
Тетяна КОЖУХОВА Визначення валового доходу при експорті продукції	332
Ігор КРАТКО Вплив структури шляхобудівних підприємств на організацію обліку витрат і калькулювання собівартості виконаних робіт	335
Олена КУРОВСЬКА, Альона АЛІЄВА Удосконалення інформаційної системи служби контролінгу на підприємстві	338
Світлана ЛЕВИЦЬКА Фінансові результати діяльності одержувачів бюджетних коштів: економічна сутність, вітчизняна та міжнародна практика обліку	343
Володимир МУРАВСЬКИЙ, Василь МУРАВСЬКИЙ Нейромережева технологія у встановленні взаємозв'язку облікової та управлінських систем	352
Василь ПІГОШ Функціональне призначення обліково-аналітичного забезпечення в системі управління діяльністю вищими закладами освіти	356
Віта ПОПОВИЧ Модель управлінського обліку на підприємствах готельного бізнесу	359
Олена ПРОКОПШИНА Облік і аналіз як функції управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності підприємства	364
Марина РЕСЛЕР Методи забезпечення аналітичних можливостей обліку	369

Ростислав РОМАНІВ Оцінка інтелектуального капіталу та її застосування в управлінських концепціях епохи глобалізації економіки	372
Світлана ФЕДУН Проблемні аспекти обліку та розподілу загальновиробничих витрат у молокопереробному виробництві	375
Ірина ЧЕРНЯВСЬКА Інформаційні ресурси підприємства як джерело економічного зростання промислового підприємства	379
Маркіян ЩИРБА Документальне оформлення облікової політики підприємства	382

Степан ШКАРАБАН

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічного аналізу,
Тернопільський національний економічний університет

Інна ЛАЗАРИШИНА

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та аудиту,
Національний університету водного господарства та
природокористування, м. Рівне

СТРАТЕГІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

*Здійснено групування стратегій організації економічного аналізу.
Наведено сутнісні характеристики кожної організаційної стратегії.*

Ключові слова

Економічний аналіз, організація, стратегії.

Глобалізаційні процеси не залишають альтернативи у розвитку національної економіки. Забезпечення системних переваг для українських підприємств, нейтралізація загроз неможлива без серйозної аналітичної роботи. Однак на сьогодні недостатньо узгодженими залишаються поточний та стратегічний рівні управління, їх обліково-аналітичне забезпечення. І пов'язано це, у першу чергу, з недоліками у плануванні аналітичної роботи, відсутністю стратегічної орієнтованості в організації аналітичної роботи.

Питанням організації економічного аналізу присвячені дослідження В. І. Дворецького, В. П. Завгороднього, О. М. Кузьмінського, Є. В. Мниха, В. І. Самборського, В. В. Сопка, С. І. Шкарабана та інших [1-4, 6]. Однак недостатньо дослідженими залишаються питання стратегій організації економічного аналізу, їх функціонального призначення, хоча від їх вирішення залежить характер співвідношення «вигоди-витрати» стосовно розкриття

економічної інформації.

З урахуванням вищевикладеного у статті поставлені і вирішуються такі завдання:

- розглянути види планування економічного аналізу;
- ідентифікувати чинники впливу на елементи планування економічного аналізу;
- сформувати модель взаємозв'язку організаційних стратегій розвитку бізнесу та стратегій економічного аналізу;
- охарактеризувати сутність основних організаційних стратегій економічного аналізу.

Обґрунтований план проведення економічного аналізу забезпечує повноцінну реалізацію вибраної організаційної стратегії аналізу.

Виходячи з логічного взаємозв'язку елементів системи планування, доцільно поділяти планування економічного аналізу на два види: стратегічне та поточне (рис. 1).

Завдяки задіянням елементів стратегічного планування забезпечується виконання

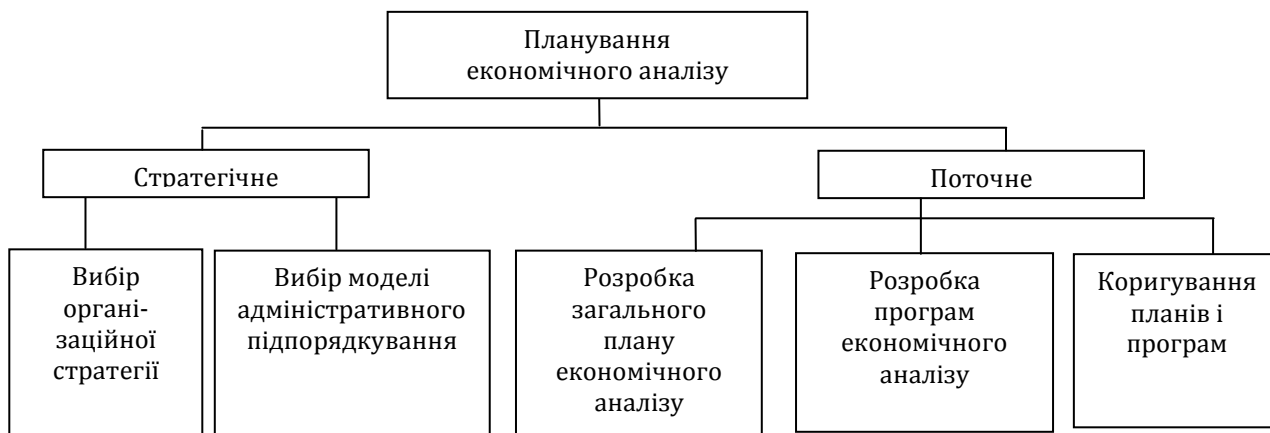


Рис. 1. Види планування економічного аналізу

довгострокових цілей і завдань стосовно ефективного функціонування системи управління та підсистеми економічного аналізу.

У процесі поточного планування економічного аналізу спочатку слід розробити його загальний план. На цій підставі розробляються більш деталізовані (стосовно найбільш суттєвих завдань програми економічного аналізу). Якщо у внутрішньому та зовнішньому середовищі суб'єкта господарювання відбулися зміни, вносяться корективи як у плани, так і в програми економічного аналізу за потребою.

Логічним підтвердженням доцільності саме такого підходу до планування економічного аналізу є те, що в аудиті, який є наукою-синергетиком стосовно економічного аналізу, чітко виокремлюються межі планування аудиту та його програм. Так, відомі вчені Л. Дефліз, Генрі Р. Дженик, Вінсент М., О'Рейлі та інші під плануванням розуміють процес здійснення рішень аудиторської стратегії [5, с. 148]. Подібне трактування міститься також у Міжнародних стандартах аудиту.

Як в аудиті, так і в економічному аналізі планування у значній мірі залежить від обсягів та характеру діяльності господарюючого суб'єкта.

На планування економічного аналізу впливає багато об'єктивних та суб'єктивних чинників:

- етап життєвого циклу суб'єкта господарювання;
- рівень його конкурентоспроможності;
- позиціонування підприємства у ринковому середовищі;
- мотивація власників та керівництва підприємства;
- рівень кваліфікації виконавців економічного аналізу;
- тип політики менеджменту;
- стратегії, застосовувані підприємством;
- характер облікової системи підприємства;
- ідентифіковані критерії корисності економічної інформації;
- ступінь урахування вимог державних та недержавних інститутів стосовно ведення

обліку та аналізу.

Виходячи з вищевказаних концепцій вважаємо, що традиційний науковий підхід щодо черговості виконання: спочатку програма, а потім план аналітичних робіт, доцільно відкоригувати. На підготовчому етапі організації економічного аналізу першим кроком слід вважати стратегічне планування, а наступним поточне у вигляді розробки загального плану аналітичних робіт, а потім відповідних програм аналізу. Програми економічного аналізу у цьому випадку виступають в якості конкретних інструкцій для виконавців аналізу.

Зміст плану організації економічного аналізу може відрізнятися в залежності від мети організаційно-правової форми підприємства, його підпорядкованості, рівня кваліфікації економістів-аналітиків, ступеня зацікавленості в результатах економічного аналізу.

План економічного аналізу повинен бути взаємопов'язаним з обраними як пріоритетними стратегіями. Якщо на підприємстві реалізується операційна стратегія, в плані економічного аналізу основна увага повинна приділятися забезпеченню керівництва підприємством необхідною інформацією щодо цілей, які слід поставити перед окремими структурними одиницями та окремими відділами, а також щодо ступеня їх досягнення. У випадку обрання в якості реальної стратегії функціональної, в плані повинні формулюватись мета, об'єкти, цілі, організаційне та методичне забезпечення економічного аналізу окремо для маркетингової, виробничої, соціальної, фінансової та інших стратегій.

Для реалізації узгодженості підсистеми економічного аналізу з системою стратегічного менеджменту необхідно в плані передбачити формування структурно-логічних схем аналітичного забезпечення відповідних стратегій.

Економічний аналіз, з однієї сторони, повинен опиратись на наказ про облікову політику підприємства, а з іншої – бути його регулятором, коригуючою та координуючою підсистемою у випадку, коли положення наказу вступають у

протиріччя з критеріями оптимізації. Тому планом економічного аналізу повинно передбачатися ознайомлення з наказом про облікову політику аналітичних служб підприємства та внесення до нього необхідних коректив за умови відхилення від ідентифікованих критеріїв корисності.

У сучасних умовах переходу до ринкової економіки, коли зростають виробничі, комерційні та інші ризики, і, відповідно, вагомість кожного господарського рішення, важливим є забезпечення достовірності економічної інформації. Тому доцільно в плані економічного аналізу передбачити критерії достовірності інформації, сформованої у підсистемі бухгалтерського обліку та суттєвості відхилень. Якість плану зростатиме, якщо у ньому передбачатиметься використання даних як підсистеми бухгалтерського обліку, так і підсистеми внутрігосподарського контролю (внутрішнього аудиту).

Для забезпечення достатнього рівня системності в плані економічного аналізу слід виокремлювати ідентифікацію принципів економічного аналізу та його організації у логічному взаємозв'язку з принципами бухгалтерського обліку, звітності, контролю, планування та управління в цілому.

У зв'язку з тим, що для умов ринкових відносин характерною є потреба у результатах аналізу для керівного персоналу підприємства та інших зацікавлених сторін, планом економічного аналізу варто обумовлювати механізм і частоту надання аналітичної інформації. Водночас обов'язковим елементом, що обмежує її, є характеристика технології захисту результатів аналізу від несанкціонованого доступу як організаційної стратегії економічної безпеки.

Отже, в плані економічного аналізу необхідно відображати такі питання, як: мета, об'єкти та завдання аналізу відповідно до обраних для підприємства стратегій (стратегій); дослідження наказу про облікову політику підприємства щодо його відповідності ідентифікованим критеріям корисності; критерії достовірності інформації та суттєвості відхилень; структурно-логічні схеми взаємозв'язку підсистеми економічного аналізу, бухгалтерського обліку, внутрігосподарського контролю (внутрішнього аудиту); принципи економічного аналізу та його організації; механізм і частоту надання аналітичної інформації зацікавленим сторонам; технологію захисту результатів аналізу від несанкціонованого доступу; центри відповідальності (центри доходів, витрат, інвестицій); рекомендовані методики економічного аналізу.

Програма аналітичних робіт є конкретизацією плану. Саме у програмі економічного аналізу повинні знайти відображення всі питання, пов'язані з технологією аналітичного процесу, організацією та мотивацією праці виконавців аналізу, його організаційним та технічним

забезпеченням. Програмою аналізу повинні рекомендуватися доцільні комплекти форм, аналітичних таблиць, анкет експертних опитувань, матриць SWOT-аналізу та інші необхідні елементи.

Як відомо, існує чотири рівні формування та використання стратегій. На першому рівні виділяють корпоративні стратегії – розвитку, стабілізації, виживання (скорочення). На другому рівні виокремлюються конкурентні стратегії – стратегії бізнесу, а саме: стратегія найменших сукупних витрат, стратегія диференціації, стратегія зосередження та інші. Третій, нижчий рівень, характеризується наявністю в межах кожного напрямку діяльності функціональних стратегій – виробничих, маркетингових, фінансових, організаційних, кадрових та інших. Найбільш вузькими стратегіями, необхідними для вирішення щоденних завдань, але які мають важливе значення, є операційні стратегії.

У залежності від цільової орієнтованості, стадії розвитку підприємства, приналежності до відповідних ринкових структур (монополії, олігополії тощо) використовуються різноманітні за місією, кредо, метою та завданнями стратегії організації економічного аналізу підприємства. У свою чергу вибір з них найбільш корисних для підприємства передбачає врахування обраних як пріоритетних стратегій підприємства, у тому числі організаційних стратегій розвитку бізнесу.

Інтеграцією можливих стратегій організації економічного аналізу стосовно організаційних стратегій розвитку бізнесу досягається оптимальна конкурентна стратегія – стратегія найменших сукупних витрат. Модель взаємозв'язку організаційних стратегій розвитку бізнесу та стратегій економічного аналізу наведено на рис. 2.

Зупинимося детальніше на характеристиці кожної із стратегій організації економічного аналізу.

Пряма інтеграція як стратегія організації економічного аналізу використовується як за кордоном, так і в Україні від часу проголошення незалежності та започаткування трансформаційних процесів щодо переходу до ринкової економіки. Застосування аналітичного апарату в процесі аудиту, контролю, фінансового менеджменту, управлінського (внутрішньогосподарського) обліку дозволяє цим наукам та видам практичної діяльності значно посилити їх функціональні якості, є засобом їх інформаційних зв'язків з користувачами. Досить часто методичні прийоми економічного аналізу застосовуються для посилення корисності економічної інформації.

Обернена інтеграція як стратегія організації економічного аналізу обумовлюється тим фактом, що аналіз є сервісною підсистемою системи управління та її різновидів: фінансового,

інвестиційного, інноваційного, виробничого, кадрового, соціального, екологічного менеджменту. Саме вони диктують обмеження та перелік аналітичних номенклатур, необхідних для виконання відповідних завдань. Наприклад, фінансовий менеджмент потребує аналітичної інформації для ефективного управління

необоротними та оборотними активами, капіталом, зобов'язаннями, фінансовими результатами, грошовими потоками, ризиками та визначає саме ті методики економічного аналізу, які відповідають ідентифікованим критеріям корисності.

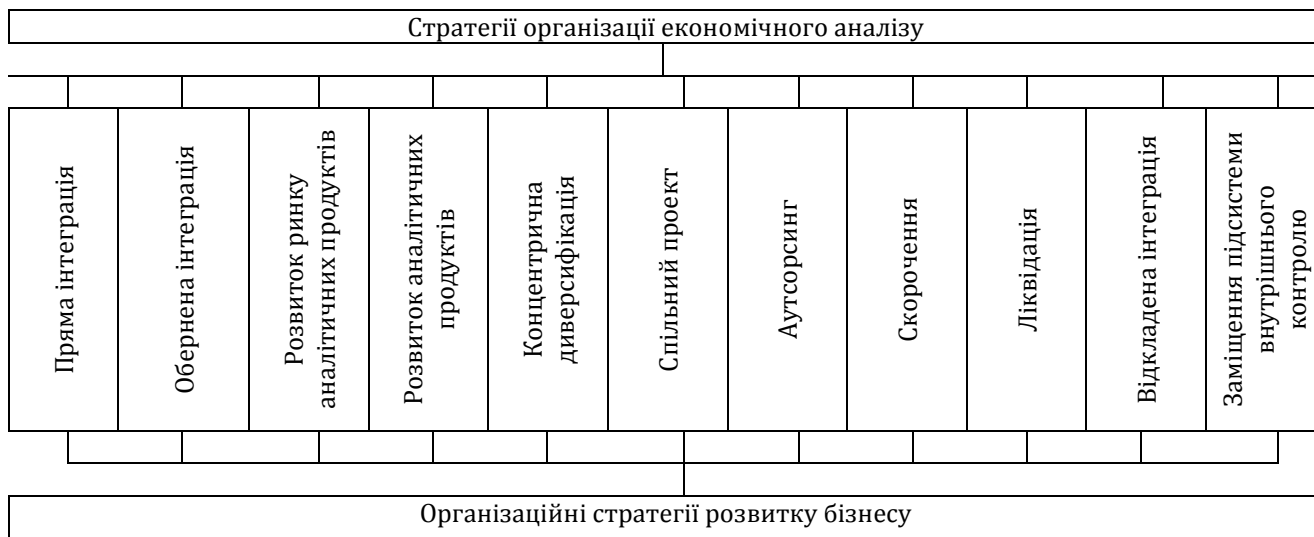


Рис. 2. Класифікація стратегій організації економічного аналізу

Така стратегія організації аналітичної роботи як горизонтальна інтеграція, на наш погляд, на сучасному етапі соціально-економічного розвитку України для економічного аналізу не є характерною.

В Україні спостерігаються стійкі процеси розвитку багатьох ринків.

Кожний з цих ринків потребує для свого нормального функціонування аналітичного супроводу, розробки нових та удосконалення існуючих методик економічного аналізу. Таким чином розвивається ринок аналітичних послуг як реалізація ще однієї стратегії організації економічного аналізу суб'єктів господарювання різної галузевої приналежності.

Спостереження за тенденціями розвитку економічного аналізу у вигляді збільшення числа його об'єктів, видів та форм свідчить про те, що у практиці господарювання в Україні та за кордоном застосовується така важлива стратегія організації, що має назву „розвиток аналітичних продуктів». Поява нових ринків, потреба врахування чинників зовнішнього середовища, ускладнення структури та взаємозв'язків внутрішнього середовища суб'єктів господарювання для забезпечення стратегічних переваг є основною мотивацією до збільшення числа методик економічного аналізу, які базуються на його принципах та уможливають реалізацію якісних характеристик корисності економічної інформації.

Більшість суб'єктів господарювання в Україні виникли за часів незалежності і не мають

історично сформованої незмінної системи управління та структури підрозділів. Тому на початковому етапі розвитку таких підприємств та організацій доцільно рекомендувати застосовувати стратегію організації економічного аналізу у вигляді концентричної диверсифікації, тобто організації або окремого структурного підрозділу, або виділення окремого працівника, що буде забезпечувати аналітичну роботу за основним профілем діяльності підприємства.

Можливі також інші варіанти організації економічного аналізу, які в значній мірі залежать від ступеня обмеженості ресурсів підприємства в просторі та часі, мотивації власника та керівного персоналу, їх інноваційної орієнтованості. До них можна віднести наступні:

- організацію нових видів і форм економічного аналізу, що раніше на підприємстві не використовувалися;
- передачу функціональних обов'язків працівників щодо економічного аналізу в межах існуючих структурних підрозділів;
- перегрупування працівників, що займаються економічним аналізом серед існуючих структурних підрозділів або в межах функціонуючого підприємства;
- скорочення числа працівників – аналітиків та/або функціональних обов'язків щодо економічного аналізу в межах існуючих повноважень та професійної компетенції;
- запровадження комп'ютерних аналітичних технологій;

- спільні проекти з економічного аналізу з іншими зацікавленими сторонами;
- аналітичний аутсорсинг;
- ліквідацію структурного підрозділу та працівників, що займались питаннями економічного аналізу.

Зауважимо, що багато виокремлених вище стратегій організації економічного аналізу може реалізуватись в сукупності з іншими, забезпечуючи, в підсумку, визначені місію, кредо,

мету та завдання об'єкта господарювання, і таким чином забезпечувати йому конкурентні переваги.

Отже, необхідність удосконалення методологічних підходів до організації економічного аналізу зумовлена зростаючими потребами ринку та необхідністю пошуку гнучкої системи управління з урахуванням засад корисності та стратегічною орієнтованістю підприємств.

Література

1. Кузьмінський А. М., Сопко В. В., Завгородній В. П. *Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. – К.: Вища школа, 1993. – 223 с.
2. Самборський В. И. *Организация экономического анализа на предприятии*. Под ред. д.э.н. Н. Г. Чумаченко. К.: Укр НИЦНТИ. 1971. – 16 с.
3. Мних Є. В., Ференц І. Д. *Економічний аналіз. Навчальний посібник*. – Львів: Армія України, 2000. – 144 с.
4. Дворецкий В. И. *Как организовать экономический анализ на предприятии*. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 94 с.
5. *Аудит Монтгомери* /Ф. Л. Дефлиз, Г. Р. Дженик, В. М. О'Рейлли, М. Б. Хирш; Пер. с англ. Под ред. Я. В. Соколова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
6. *Економічний аналіз діяльності промислових підприємств* // За ред. С. І. Шкарабана, М. І. Сапачова. – Тернопіль, ТАНГ, 1999. – 405 с.

ДО ПИТАННЯ СИСТЕМНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Розглядаються методологічні аспекти системного економічного аналізу. Досліджується сутність системного розгляду в економічному аналізі. Пропонується системний підхід до оцінки економічної ефективності та ідентифікації стану підприємства як керованої економічної системи.

Ключові слова

Принцип системності в аналізі, системний економічний аналіз; системний підхід; економічна система; економічна ефективність; детенсивна, екстенсивна, інтенсивна економічна система, управління розвитком.

Проведення аналітичного дослідження здійснюється у відповідності з певними регулятивними принципами, які забезпечують процедурну сторону його методології та методики. До числа провідних принципів економічного аналізу належить принцип системності.

Термін «система» (організм, ціле, що складається з частин) виник в Стародавній Греції понад 2000 років тому. Стародавні учені (Аристотель, Демокрит, Платон та інші) розглядали тіла, явища і процеси всесвіту як такі, що складаються з окремих елементів (атомів, метафор). Розвиток астрономії (М. Копернік, Г. Галілей, І. Ньютон) дозволив перейти до геліоцентричної системи всесвіту. Далі розвиток системного знання відбувався під впливом різних філософських переконань, теорій про структуру пізнання і можливості прогнозу (Ф. Бекон, Г. Гегель, І. Кант та інші). У результаті такого розвитку системні уявлення виходять на позиції методологічної науки. Природодослідники XIX-XX ст. (О. Богданов, Ф. Бергаланфі, Н. Вінер, Д. Менделєєв, В. Вернадський та інші) не тільки актуалізували роль абстрактного мислення і моделей у природничих науках, але і сформували основні системоутворюючі принципи, принципи системності наукового знання, «з'єднали» теорію відкритих систем, філософські принципи і досягнення

природознавства. Сучасний розвиток теорії систем, системний аналіз отримали під впливом досягнень як класичних областей науки (математика, фізика, хімія, біологія, історія і ін.), так і неklasичних областей (синергетика, інформатика, когнітологія, теорії нелінійної динаміки і динамічного хаосу, катастроф, нейроматематика, нейроінформатика та ін.).

На сьогодні можна з упевненістю констатувати факт настання етапу наукового, системно-міждисциплінарного підходу до проблем науки, освіти, техніки і технології, етапу, що концентрує увагу не тільки на речовинно-енергетичних, але і на системно-міждисциплінарних аспектах, побудові і дослідженні системно-інформаційної картини світу, про настання етапу системних парадигм [4].

Як справедливо зазначає у своїх працях професор Мних Є. В., «Одним з основних напрямків сучасної науки є комплексне дослідження явищ і процесів як систем. Тому системний підхід до дослідження економічних явищ і процесів ... є ядром методології економічного аналізу» [7, с. 10.]. Однак, з нашої точки зору, принцип системності аналізу доречно розглядати у таких аспектах:

а) системний підхід до проведення аналітичного дослідження, що полягає в логічно обґрунтованій послідовності комплексного вивчення об'єкта,

виявлення і залучення резервів підвищення ефективності його функціонування;

б) сприйнятті об'єкта як системи, або впорядкованій сукупності взаємопов'язаних елементів, які організовано взаємодіють для досягнення спільної мети;

в) розгляді кожного об'єкта як складової частини економічної системи вищого порядку, а підсумки його діяльності як наслідки складної взаємодії внутрішніх і зовнішніх причин.

З одного боку, «Системний аналіз – сукупність понять, методів, процедур і технологій для вивчення, опису, реалізації явищ і процесів різної природи і характеру, міждисциплінарних проблем»; з другого, – «це сукупність загальних законів, методів, прийомів дослідження систем» [4]. У той же час, – «Системний аналіз – вивчення об'єкта дослідження як сукупності елементів, що утворюють систему. У наукових дослідженнях він передбачає оцінку поведінки об'єкта як системи з усіма факторами, які впливають на його функціонування» [2]. Це – дослідження складних, часто не цілком визначених проблем теорії і практики. «Системний аналіз – це методологія дослідження властивостей та відносин в об'єктах за допомогою відображення цих об'єктів як цілеспрямованих систем та вивчення властивостей цих систем, а також взаємозв'язків між цілями та засобами їхньої реалізації» [11].

Розрізняють три гілки науки, що вивчає системи:

- системологію (теорію систем), яка вивчає теоретичні аспекти і використовує теоретичні методи;
- системний аналіз (методологію, теорію і практику дослідження систем), яка досліджує методологічні, а часто і практичні аспекти і використовує практичні методи;
- системотехніку, системотехнологіку (практику і технологію проектування і дослідження систем).

Загальним у всіх цих гілок є системний підхід, системний принцип дослідження – розгляд сукупності не як простої суми складових (лінійно взаємодіючих об'єктів), а як досліджуваної сукупності нелінійних і багаторівневих взаємодіючих об'єктів [4].

Системний аналіз став результатом втілення принципів системного підходу на практиці. За своїм змістом системний аналіз є прикладною методологією управління складними системами [9, с. 20].

Ця наука, як і будь-яка інша, ставить за мету дослідження нових зв'язків і відносин об'єктів і явищ. Проте основною проблемою цієї науки є дослідження зв'язків і відносин з тим, щоб об'єкти, що вивчаються, стали б більш керованими, а «розкритий у результаті дослідження механізм» взаємодії цих об'єктів – більш придатним для застосування до інших об'єктів і явищ. Завдання і

принципи системного підходу не залежать від їх природи.

За твердженням Е. Г. Юдіна, теоретичне і методологічне значення системного аналізу виходить далеко за межі його практичної спрямованості і «визначається тим фактом, що системний аналіз являє собою, мабуть, найбільш серйозну із усіх здійснених до цього спроб побудувати і реалізувати методологію, спеціально пристосовану для вирішення проблем системного характеру, проблем, які все частіше і гостріше виникають у сучасній науці і практиці» [13, с. 220].

Системний аналіз тісно пов'язаний з філософією. Якщо філософія дає загальнонаукові методи предметного аналізу, то системний аналіз – загальні методи формального, міжпредметного аналізу предметних галузей, виявлення і опису, вивчення їх системних інваріантів. Можна дати і філософське визначення системного аналізу: системний аналіз – це прикладна діалектика [4].

На думку акад. М. Чумаченка термін «системний підхід» доречно вживати, коли йдеться про дослідження сутності процесів та явищ (у тому числі й економічних), які можуть бути описані поняттями системи, а термін «системний аналіз» – у разі пошуку адекватних методів управління системою [12]. Його точку зору поділяє проф. Л. Примостка, вважаючи, що «системний аналіз і системний підхід співвідносяться як одиничне і загальне», і «... належать до різних рівнів методологічного дослідження». «При цьому слід чітко усвідомлювати», наголошує автор, «що далеко не кожне системне дослідження має на меті управління системою» [9, с. 22].

За цих обставин потребує додаткового з'ясування сутність поняття «економічний системний аналіз». Що слід вважати превалюючим у цьому випадку, – системний (а точніше систематизований) підхід до вивчення, чи системний (а іноді ще й ієрархічний) характер об'єкта дослідження? Як це часто трапляється, відсутність однозначного наукового визначення призводить до довільного трактування терміну і, подекуди, немотивованого його застосування. Із викладеного вище напрошується наступне запитання: чи слід вважати такий аналіз самостійним видом або відносно відособленим напрямком економічного аналізу?

Схожа ситуація стосується й поняття «операційний аналіз». Що криється за цією категорією? Запозичений із західної наукової літератури у сфері виробничого менеджменту «операційний підхід» в аналізі, орієнтований на оцінку економічної ефективності господарських операцій, чи «аналіз операційної діяльності» як окремого виду господарської діяльності згідно чинних стандартів обліку і звітності? Знову ж таки, відсутність чіткого категорійного апарату, невідповідність вітчизняної і зарубіжної

термінології призводять до довільного тлумачення змісту, неприйняттого в науці маніпулювання поняттями. На думку проф. Л. Примостки, «...в науковій сфері така термінологічна плутанина неприпустима, оскільки призводить до необґрунтованого змішування понять, а іноді – і до помилкового вибору методології наукових пошуків» [9, с. 19].

Повертаючись до питання сутності економічного системного аналізу, вважаємо за доречне розв'язання проблеми в площині необхідності застосування системного підходу (тобто системного аналізу) до дослідження різних рівнів складної ієрархічної відкритої економічної системи, враховуючи ще й той аргумент, що економічний аналіз економічних систем завжди здійснюється саме з метою управління такими системами.

Системний аналіз застосовується в будь-якій предметній галузі, включаючи як часткові, так і загальні методи і процедури дослідження. Предметна галузь системного аналізу – розділ науки, що вивчає предметні аспекти системних процесів і системні аспекти предметних процесів і явищ. Це визначення можна вважати системним визначенням предметної галузі. Предметною галуззю економічного системного аналізу є економічні системи. При цьому правомірно розглядати економічну геосистему та економічні системи нижчого порядку (макро-, мезо-, і мікро-рівень).

Системний підхід в економічному аналізі спирається на такі елементи діалектичної логіки, як об'єктивність і повнота розгляду проблем і явищ; вивчення процесів у їх розвитку; з'ясування взаємозв'язку, взаємозалежності та взаємовпливу; поєднання історичного і логічного підходу в дослідженні; абстрагування і конкретизація; аналіз і синтез; індукція і дедукція; формалізація і моделювання; експеримент; композиція і декомпозиція; лінеаризація і виділення нелінійних складових; структурування і реструктурування; розпізнавання та ідентифікація; типологія й класифікація; експертне оцінювання і тестування; верифікація тощо.

Системний аналіз передбачає врахування прояву системою синергетичних властивостей. Синергетика – міждисциплінарна наука, що досліджує загальні ідеї, методи і закономірності організації (зміни структури, її просторово-часового ускладнення) різних об'єктів і процесів, інваріанти (незмінні ества) цих процесів. «Синергетичний» у перекладі означає «сумісний, узгоджено діючий». Це теорія виникнення нових якісних властивостей, структур на макроскопічному рівні. Якщо донедавна природничі науки пояснювали світ виходячи з руху, взаємоперетворення речовини і енергії, то сьогодні будь-яка об'єктивна реальність може бути пояснена лише з урахуванням супутніх

системних, і особливо системно-інформаційних та синергетичних процесів. Відповідно до принципу системного підходу кожна система впливає на іншу. Весь навколишній світ – взаємодіючі системи. Мета системного аналізу – з'ясувати ці взаємодії, їх потенціал і спрямувати це знання на вдосконалення функціонування систем.

Системний характер аналітичних досліджень посилюється в умовах зростаючої складності господарських та загальноекономічних процесів, «багатовекторності» управлінських рішень та їх можливих наслідків. Діяльність економічних систем при переході до ринкових засад господарювання та з огляду на глобалізаційні процеси все більше ускладнюється з точки зору наростання інформаційного потоку про стан мінливого зовнішнього середовища, і, передусім, необхідності швидкої оцінки та реагування на виникаючі зміни.

Основу системного аналізу становить не формальний математичний апарат, а загальна ідея, оригінальний підхід до проблеми, що вирішується, своєрідний категорійний апарат. Тому системний аналіз слід розглядати не лише як «суму наукових методів і практичних прийомів розв'язання складних економічних проблем» [7, с. 10], а як налагоджену постійно діючу систему їх пошуку, оцінки, діагностування та усунення.

Проблема створення цієї системи є значно ширшою, ніж задоволення попиту на набір чудодійних ефективних методик аналізу. Проте, ґрунтуючись на загальній теорії систем, системний підхід увібрав у себе ряд інших дослідницьких підходів з розробки багатьох споріднених і суміжних наук. Тому при його здійсненні використовується широкий методичний інструментарій, часто запозичений з інших наук.

Загалом системний аналіз є каркасом, що з'єднує усі необхідні наукові знання, методи та дії для вирішення складних проблем. Тому потребують свого вирішення питання організаційного, інформаційного, кадрового забезпечення, та чи не найголовніше – зв'язку аналізу з системою управління (його здатності задовольняти потреби менеджменту), і зустрічної проблеми – ступеня використання результатів аналізу в процесі управління.

Заслугує на особливу увагу системний підхід до оцінки ступеня ефективності та збалансованості економічних систем.

З точки зору сучасної економічної теорії, під економічною системою розуміють «Сукупність усіх видів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованих на виробництво, обмін, розподіл та споживання товарів та послуг, а також на регулювання такої діяльності відповідно до мети» [3, с. 444].

Основними елементами економічної системи є:
– продуктивні сили;

- техніко-економічні відносини;
 - організаційно-економічні відносини;
 - виробничі відносини або відносини економічної власності;
 - господарський механізм.
- Кожна з цих підсистем складається з окремих

елементів (компонентів) з властивою їм сукупністю зв'язків між собою і розвивається за спільними для всієї сукупності економічними законами, а також за властивими лише для даної підсистеми законами і суперечностями. Структуру економічної системи подано на рис. 1.

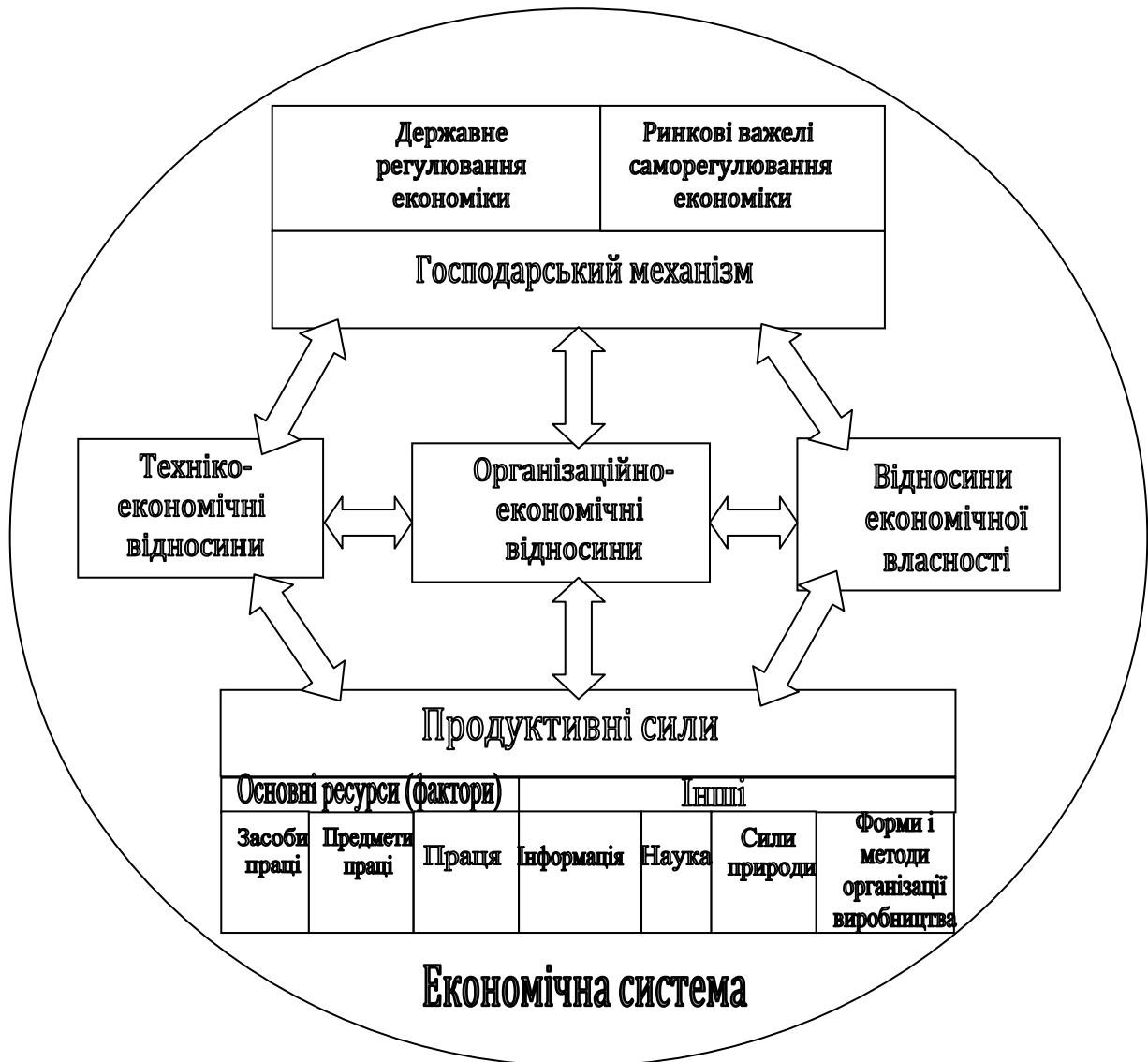


Рис. 1. Структура економічної системи

Ступінь ефективності та організованості економічної системи значною мірою залежить від співвідношення ступенів розвитку підсистем, оскільки вони розвиваються в межах єдиної економічної системи відносно самостійно.

Типологію економічних систем за економічною ефективністю наведено на рис. 2.

За ступенем ефективності і збалансованості використання основних економічних ресурсів у виробничих системах виділяють:

- детенсивну (неефективну) економічну систему, за якої нарощування витрачання основних економічних ресурсів переважає над нарощуванням економічних результатів

діяльності.

Така економічна система формується за умов зниження продуктивності економіки і праці та дії закону спадної граничної віддачі, коли кожна додаткова одиниця продукції виробляється за рахунок більшої одиниці витрат основних ресурсів виробництва. Внаслідок цього коефіцієнт витратної еластичності економічних результатів менший одиниці, тобто еластичність результатів низька.

Детенсивна економічна система схильна переростати в гіпердетенсивну (еластичність економічних результатів стає від'ємною).

Економічну детенсивну систему називають всебічною або чистою, якщо детенсивно використовуються всі три типи основних ресурсів (праця, матеріальні ресурси та основні

засоби), а відповідні процеси називають всебічною детенсифікацією. В однобічних

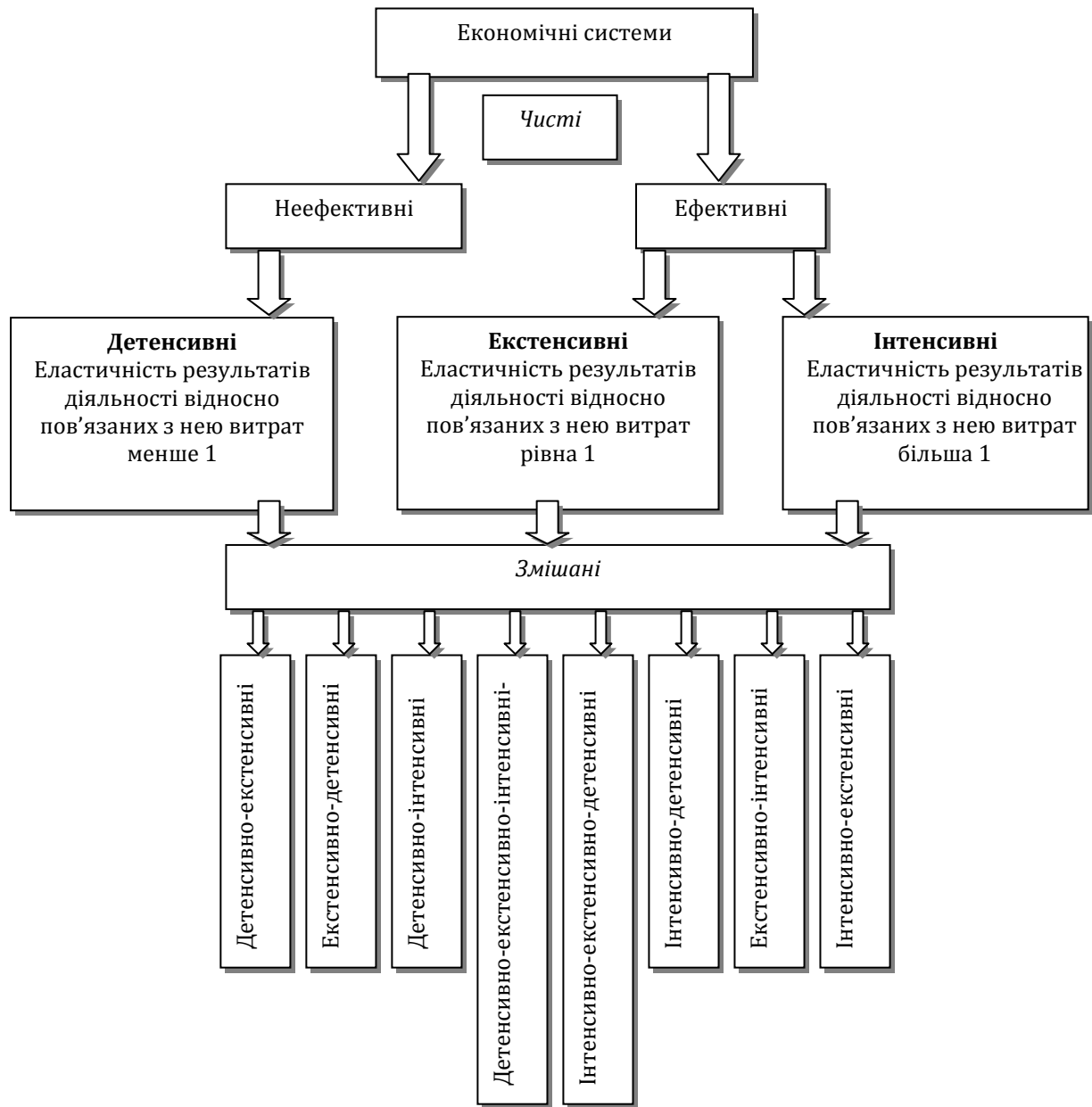


Рис. 2. Типологія економічних систем за економічною ефективністю

(змішаних) детенсивних системах детенсивно використовується лише один із ресурсів, тобто вони є, наприклад, трудомісткими, але матеріало- і фондозберігаючими. В економічно розвинутих країнах детенсивні системи властиві лише для окремих галузей виробництва в період спаду;

- ефективну (економну) економічну систему супроводить таке використання певних ресурсів, за якого витратна еластичність результатів відносно відповідних витрат ресурсів більша або рівна одиниці;
- екстенсивну економічну систему, за якої темпи зміни виробничих ресурсів дорівнюють темпам

зміни результатів діяльності, тобто співвідношення величини приросту економічних результатів і економічних витрат дорівнює одиниці;

За умови, що ресурси використовуються екстенсивно, економічна система працює у режимі нормальної ефективності. За умови зміни пропорцій зростання основних ресурсів трансформується в нечисту, неповну, змішану економічну систему, яка за характером розвитку стає екстенсивно-детенсивною або детенсивно-екстенсивною;

- інтенсивну економічну систему, в якій нарощування обсягів виробництва

здійснюється в умовах значно меншого нарощування обсягів витрат основних ресурсів. Для інтенсивних економічних систем витратна еластичність результатів діяльності більша одиниці, і чим більша вона за одиницю, тим інтенсивніший характер економічної системи.

Інтенсивна економічна система є досконалою (чистою, завершеною, всебічною), якщо всі основні ресурси використовуються ефективно; або недосконалою, для якої характерне економне використання одного або двох видів ресурсів, а інші використовуються екстенсивно (або неефективно).

Чисті екстенсивні системи зустрічаються частіше, ніж чисті детенсивні або інтенсивні. Майже всі сучасні економічні інтенсивні системи за своїм характером реальні або змішані. Серед них виділяють такі види: інтенсивно-екстенсивні, в яких одні фактори використовуються інтенсивно, а інші-екстенсивно; інтенсивно-детенсивні, для яких характерне детенсивне використання одного або двох ресурсів; інтенсивно-екстенсивно-детенсивні, в яких кожен із трьох ресурсів використовується по-різному.

Незважаючи на задекларовані традиційним економічним аналізом принципи комплексності та системності, оцінка діяльності підприємств у такому контексті не здійснюється. Тобто у курсі економічного аналізу, звичайно, викладається методика оцінки ефективності використання кадрового персоналу, матеріальних ресурсів та основних засобів, однак, ці питання розглядаються відособлено, як основні напрямки пошуку резервів зростання обсягу випуску і реалізації продукції. А оцінка підприємства як економічної системи, а також збалансованості техніко-технологічного розвитку і використання основних економічних ресурсів з метою ідентифікації типу цієї системи не висвітлюється.

Певною мірою запропонований підхід перекликається із викладеним В. В. Ковальовим зіставленням динаміки основних показників діяльності підприємства, з так званім «золотим правилом економіки підприємства» [5, с. 105].

Діяльність системи може відбуватися в двох основних режимах: функціонування та розвиток (еволюція).

Робота системи без зміни мети існування є діяльністю, функціонуванням. Розвитком є діяльність із зміною мети системи.

При функціонуванні системи, безперечно, не відбувається якісної зміни інфраструктури системи; при розвитку системи її інфраструктура якісно змінюється. Таким чином, розвиток – боротьба організації і дезорганізації в системі, яка пов'язана з накопиченням і ускладненням внутрішніх зв'язків, порушенням її організації.

Якщо кількісні зміни елементів і їх зв'язків у системі призводять до якісних змін, то такі системи здатні на розвиток. У системах, що

розвиваються, кількісне зростання елементів і підсистем, зв'язків системи призводить до якісних змін (системи, структури), а життєздатність (стійкість) системи залежить від зміни зв'язків між елементами (підсистемами) системи.

Якщо система еволюціонує за рахунок матеріальних, трудових, енергетичних, інформаційних або організаційних ресурсів усередині самої системи, то її називають саморегульованою.

Грань між процесами функціонування і розвитку не завжди виразна, нерідко ці процеси переходять один в інший. Такі переходи особливо характерні для саморегульованих систем. Дослідниками відзначено, що розмежування «функціонування» і «розвитку» взагалі є однією з найскладніших філософсько-методологічних проблем [1].

Економічна система реагує на зміну внутрішнього і зовнішнього середовища зміною числа і якості зв'язків, виявляючи властивість організованості, яка є способом зменшення рівня складності за рахунок зв'язків між її структурними елементами та між елементами і середовищем. Стан, при якому функціонування системи повністю відповідає зовнішнім і внутрішнім умовам, є її рівноважним станом.

Для систем, що розвиваються, характерні, з одного боку, стійкість структури, а з іншого – втрата стійкості, руйнування однієї структури та створення іншої. Накопичення еволюційних змін призводить до зміни стану та переходу до нового якісного рівня. Під розвитком економічної системи слід розуміти кількісні, якісні та структурні зміни у їх взаємозв'язку [6, с. 22].

Господарська система розвивається екстенсивно, якщо її складність зростає швидше за керованість, а керованість – швидше, ніж організованість. При екстенсивному розвитку в господарській системі постійно накопичуються надмірні потенційні зв'язки, оскільки система породжує надлишкову кількість нереалізованих взаємодій. Інтенсивний шлях розвитку характеризується випереджаючим у порівнянні з потенційним для реалізації зв'язками зростанням керованості.

Ефективність, організованість економічної системи залежить від її саморегульованості, здатності створювати необхідні нові або розвивати ті елементи, які недостатньо розвинуті.

Здатність системи до структурної адаптації у відповідь на зміни економічних характеристик, на вплив зовнішнього середовища, мінливих соціально-економічних умов, здатність до регулювання слід розуміти як гнучкість. Траєкторія руху системи визначається її структурою, елементами, оточенням. Під регулюванням системи, її поведінки або траєкторії слід розуміти корекцію параметрів поведінки системи з метою її повернення в потрібний стан.

Оскільки аналіз є не тільки засобом кількісної та якісної оцінки змін у траєкторії системи, але й засобом пошуку варіантів її оптимізації для досягнення (а іноді ще й коригування) поставленої мети, то він, як і будь-яка інша інтелектуальна діяльність, а тим більше з огляду на всезагальну роль аналізу на всіх стадіях процесу управління, зобов'язаний бути за своєю суттю системним, що передбачає використання сукупності взаємозв'язаних системних процедур на шляху від постановки завдань, цілей, планування ресурсів до пошуку і прийняття управлінських рішень.

З викладеного вище випливає потреба у фахівцях відповідного профілю, і саме їх, схоже, найбільше сьогодні потребує українська економіка на всіх своїх рівнях. При цьому фахівцями у сфері аналітичної діяльності є:

Предметно-орієнтований аналітик – професіонал, що вивчає, описує певну предметну галузь, проблему (фондовий ринок, інвестиції, маркетингові дослідження, виробнича діяльність тощо) відповідно до принципів і методів, технологій цієї галузі. Це не означає «вузький розгляд» цієї проблеми, хоча подібне часто зустрічається.

Системний (системно-орієнтований) аналітик – експерт високого рівня, що вивчає, і описує системи відповідно до принципів системного підходу, здійснює системний аналіз. Йому властивий особливий склад розуму, що базується на фундаментальній спеціальній освіті, володінні сучасними технологіями і тонкощами макроекономічних зв'язків, широкому кругозорі та значному досвіді, високому рівні інтуїції та передбачення, умінні ухвалювати доцільні управлінські рішення. Його основне завдання – спрямувати предметного аналітика на обґрунтування вибору оптимального рішення прикладних проблем, виробити і визначити критерії ефективності таких рішень.

Найавторитетнішою організацією системних аналітиків у США є корпорація REND, що працює на військових, уряд та інших замовників. І на запитання, чому провідний аналітик цієї корпорації отримує більшу зарплату, ніж міністр оборони, тут відповідають так: міністра можна замінити, а аналітик — унікальний фахівець.

В Україні системних аналітиків готують в Інституті прикладного системного аналізу «Київської політехніки». Щоправда, технічний ухил цього вищого навчального закладу впливає на акценти в підготовці та менталітеті випускників. Переважна більшість з них поповнює лави програмістів, у професії яких знання системного аналітика абсолютно необхідні, до того ж рівень оплати праці таких фахівців є достатньо високим, а постійно зростаюча потреба у програмному забезпеченні визначає і постійний

кадровий попит. У результаті того, що ця галузь повністю поглинає відповідних фахівців, потреба у кваліфікованих аналітиках існує в усіх без винятку галузях виробництва та сферах управління [8]. Як наслідок, – більшість практикуючих аналітиків не є фахівцями ні у предметній сфері, ні у сфері системного аналізу.

Вирішення проблеми слід вбачати у посиленні аналітичної підготовки фахівців у системі вищої освіти за економічними спеціальностями щодо достатності аналітичного навантаження як у фундаментальному плані, так і функціонально-предметно-орієнтованому розрізі, що сприятиме розширенню їх компетенції як майбутніх фахівців у певній конкретно-економічній сфері; а також значну увагу приділяти ролі дисциплін аналітичного циклу при формуванні навчальних планів випускників неекономічних спеціальностей, особливо за тими напрямками підготовки, які орієнтовані на подальшу аналітичну діяльність.

Така логіка формування профілю фахівців певною мірою відповідає і внутрішній спеціалізації аналітичної служби у прикладній діяльності:

- предметні аналітики (консультанти), які володіють знаннями, практичним досвідом та постійно перебувають в курсі новинок у певній вузькій функціональній або предметній галузі (спеціалісти, предметники);
- проблемні аналітики (консультанти), які є широкими фахівцями, що добре володіють методами дослідження, орієнтуються у ряді суміжних галузей управління і основну увагу приділяють їх взаємодії, координації та інтеграції (універсали, дженералісти або системні аналітики).

Фахівці у певній прикладній галузі з доброю аналітичною підготовкою пропонують конкретні перетворення, тоді як системні аналітики з креативним мисленням і досвідом пропонують методи перетворень. Загалом успіх аналітичної діяльності полягає не у протиставленні цих категорій і виключній орієнтації на певний тип фахівця, а у вдалому комбінуванні їх навиків для досягнення оптимального ефекту.

Таким чином, економічний аналіз буде більш адекватно відображати ступінь збалансованості, динамічності розвитку економічних систем, стане дієвим інструментом виявлення тенденцій, закономірностей, а також ефективною підтримкою для обґрунтування рішень щодо їх розвитку на підставі явищ та тенденцій економічних процесів. Зміни, які відбуваються в економічних системах, визначають еволюцію управління їх діяльністю, а також цілей, підходів і методів економічного аналізу, який забезпечує підготовку рішень в економіці.

Література

1. Берталанфи Ф. *Общая теория систем: критический обзор // Исследования по общей теории систем: Сб. пер.* – М.: Прогресс, 1996. – С. 23-82.
2. Білуха М. Т. *Методологія наукових досліджень: Підручник.* – К.: АБУ, 2002. – 480 с. [Цит. 2007, 18 жовтня] – Доступний з: <<http://uk.wikipedia.org/wiki>>.
3. *Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1.* / Ред.кол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія». – 2000. – 864 с.
4. Казиев В. М. *Введение в анализ, синтез и моделирование систем БИНОМ. Лаборатория знаний, Интернет-университет информационных технологий* – [Цит. 2007, 12 листопада] – Доступний з: <<http://www.INTUIT.ru>>.
5. Ковалев В. В. *Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности.* М.: Финансы и статистика, 1996.
6. Корецький Б. *Особливості визначення категоріального апарату аналізу сталого розвитку суб'єктів господарювання в умовах транзитивної економіки.* // *Економічний аналіз: Зб. наук. праць кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету.* Тернопіль, Економічна думка, 2007. – Вип. 1(17). – С. 19-27.
7. Мних Є. В. *Економічний аналіз на промисловому підприємстві: Навч. посіб.-К.: ІЗМН.* – 1996. – 236 с.
8. Неверов Г. *Настав час системних аналітиків // День.* – № 188. – 1 листопада. – 2006. [Цит. 2007, 20 жовтня] – Доступний з: <<http://www.day.kiev.ua/>>.
9. Примостка Л. *Системний підхід та системний аналіз в економічних дослідженнях // Ринок цінних паперів в Україні.* – 2003. – №9-10. – С.19-23.
10. *Системний аналіз. Матеріали Сайту Інституту прикладного системного аналізу «Київської політехніки»* [Цит. 2007, 2 листопада] – Доступний з: <<http://iasa.kiev.ua>>, та з: <<http://www.edu.setlab.net>>.
11. Черепанов В. О. *Визначення системного аналізу. Сайт ХарPI НАДУ* [Цит. 2007, 23 листопада] – Доступний з: <<http://www.center.uct.ua/distants/>>.
12. Чумаченко М. *Проблемы реформирования бухгалтерского учета и экономического анализа // Проблемы формирования рыночной экономики: Зб. наук. праць. Спец. вип. Проблеми трансформації бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту в системі міжнародних стандартів.* – К.: КНЕУ. – 2001. – С. 79-90.
13. Юдин Э. Г. *Системный подход и принцип деятельности.* – М.: Наук. – 1978. – 391 с.

ПРИНЦИПИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ: ДОСЛІДЖЕННЯ ПИТАНЬ КЛАСИФІКАЦІЇ

Висвітлено аналіз сутності категорій «принцип», «правило», «вимога» стосовно правомірності їх використання в понятійному апараті економічного аналізу. Розглянуто існуючі підходи до класифікації принципів економічного аналізу і запропоновано їх систематизація: системні принципи, методологічні принципи, організаційні принципи, принципи професійної етики.

Ключові слова

Принципи, правила, економічний аналіз, класифікація.

Аналіз фінансово-господарської діяльності розглядається як необхідний елемент у системі функцій управління суб'єкта господарювання, тому що саме він, його інструментарій лежить в основі реалізації багатьох інших функцій, в першу чергу саме тих функцій, що пов'язані з прийняттям управлінських рішень. Успішний розвиток і стабільність функціонування сучасного підприємства багато в чому залежить від організації аналітичної роботи, яка дозволяє формувати реальну і всебічну оцінку досягнутих результатів діяльності, виявляти слабкі та сильні сторони бізнесу, визначати оптимальні шляхи рішення виникаючих проблем. Процес організації аналізу полягає в послідовно здійснюваних діях, направлених на створення умов для здійснення аналітичних процедур.

Першоосновою при цьому є принципи, обов'язкове дотримання яких визначає результативність аналізу і від яких, у значній мірі, залежить ієрархічна і функціональна побудова його підсистеми, взаємозв'язки з іншими функціями і підсистемами управління. Застосування принципів аналізу при побудові його підсистеми дає змогу відобразити основні функції аналізу як науки і практичної

діяльності суб'єктів аналізу.

Значний внесок у вивчення теоретико-методологічних проблем внесли роботи М. І. Баканова, С. Б. Барнгольц, В. М. Івахненко, І. І. Каракоза, В. В. Ковальова, А. М. Кузьмінського, Б. І. Майданчика, В. О. Мец, Є. В. Мниха, В. В. Сопка, В. І. Стражева, В. І. Самборського, І. Д. Фаріона, М. Г. Чумаченка, С. І. Шкарабана і ін. Пізнання сутності, предмета, об'єктів та завдань економічного аналізу дозволило вченим-економістам [1-13] виокремити значне число принципів. Віддаючи належне наявним дослідженням у цій області, слід зазначити, що проблеми класифікації та єдності наведених принципів в теоретичних дослідженнях і аналітичній практиці залишаються усе ще недостатньо повно вирішеними. Окрім того, зберігається невизначеність понятійного апарату, в результаті чого відбувається змішання термінів «принципи», «правила», «вимога».

Мета статті – на основі сутнісного аналізу понятійного апарату економічного аналізу розробити класифікацію його принципів.

Принцип (від лат. principium) – початковий пункт, першооснова, найперше; основоположне теоретичне знання, що не є ні

доказовим, ні таким, що вимагає доказу (14, с. 363). Дж. Мей на основі Оксфордського словника трактував принцип як основний закон або правило, прийняте або вироблене для управління діяльністю [15]. Призначення принципів аналізу –

формування та надання аналітичної інформації керуючої системі суб'єкта господарювання.

Для внесення визначеності до етимологічного і лексичного значення вищезгаданих термінів розглянемо їх когнітивне наповнення (табл. 1).

Таблиця 1. Визначення термінів «принципи», «правила», «вимога»

Джерело	Визначення терміну
<i>Принцип</i>	
Философский словарь /Под ред. И. Т. Фролова. – 4-е изд. – М.: Политиздат, 1981. – 445 с.	Принцип (лат. principium – основа, першооснова) – першооснова, головна ідея, основне правило поведінки. В логічному значенні принцип є центральне поняття, основа системи, що являє узагальнення і розповсюдження будь-якого положення на всі явища тієї області, із якої даний принцип абстрагований (с. 294).
Философский энциклопедический словарь. – М.: ИНФРА – М, 2007. – 476 с.	Принцип (от лат. principium – основа, начало) – в об'єктивному сенсі вихідний пункт, першооснова (с. 363).
Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80.000 слов и фразеологических выражений / Российская АН.; Российский фонд культуры; – 3-е изд., стереотипное. – М.: АЗЪ, 1996. – 928 с.	Принцип – основне, вихідне положення будь-якої теорії, вчення, науки тощо (с. 585).
<i>Правило</i>	
Словарь русского языка: В 4-х т. / АН СССР, Ин-т рус. яз.; Под ред. А. П. Евгеньевой. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Русский язык, 1981-1984. т. 3. П-Р. 1983. 752 с.	Правило – положення, що виражають відповідну законність, постійне співвідношення будь-яких явищ. Положення, установка, принцип (с. 352).
Философский энциклопедический словарь. – М.: ИНФРА – М, 2007. – 476 с.	Правило (лат. regula)- в об'єктивному сенсі рівномірність, одноманітність буття, події або дії, яка сформульована в поняттях, однак ще не пізнана як закономірно необхідна. В суб'єктивному сенсі – частіше приписання (с. 357).
Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80.000 слов и фразеологических выражений / Российская АН.; Российский фонд культуры; – 3-е изд., стереотипное. – М.: АЗЪ, 1996. – 928 с.	Правило – постанова, припис, що становить порядок будь-чого (с. 566).
<i>Вимога</i>	
Словарь русского языка: В 4-х т. / АН СССР, Ин-т рус. яз.; Под ред. А. П. Евгеньевой. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Русский язык, 1981-1984. Т. 4. С-Я. 1984. 794 с.	Вимога – норма, сукупність умов або даних, яким будь-хто або будь-що повинні відповідати. Правила, які накладаються будь-ким або будь-чим (с. 401).
Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80.000 слов и фразеологических выражений / Российская АН.; Российский фонд культуры; – 3-е изд., стереотипное. – М.: АЗЪ, 1996. – 928 с.	Вимога – правило, умови, обов'язкові для виконання (с. 797).

Наведені в таблиці визначення і тлумачення дозволяють зробити висновок, що вимога і правило мають одне лексичне значення, тобто вимога означає дотримання прийнятих правил організації і функціонування аналітичної підсистеми. Дослідження семантичної складової понять «принципи» і «правила» свідчить про некоректність ототожнення даних термінів. Принципи трактуються як базові положення, загальнометодологічні конструкції, які лежать в

основі реалізації аналітичних процедур, вони мають більш загальний, універсальний характер. Дослідження, проведені І. В. Буфатіною [16], свідчать, що правила передбачають єдині, однак не універсальні, процедури виконання. Їх не універсальний характер особливо помітно проявляється при швидкозмінному зовнішньому середовищі, яке впливає на нестабільність діяльності підприємства, грошово-фінансового механізму, економіко-правової бази. Окрім того,

принципи лежать в основі розробки конкретних правил організації та функціонування різних підсистем управління, в тому числі і підсистеми економічного аналізу. Таким чином, поняття «принципи» та «правила» не є тотожними.

Враховуючи проблему ієрархічного співвідпорядкування принципів необхідно визначитися з переліком і змістом базових і основних принципів економічного аналізу. Розподіл принципів на основні та базові дозволяє виокремити з їх чисельного списку ті принци, які лежать в основі організації підсистеми аналізу на підприємстві. Екстраполюючи підходи спеціалістів з обліку [17, с. 209; 18-20] на проблеми визначення принципів аналізу, як інформаційної основи формування аналітичної підтримки прийняття управлінських рішень, можливо запропонувати їх наступну класифікацію:

- принципи, що визначають якісні характеристики інформації, яка є основою для реалізації аналітичних процедур;
- принципи, що формують процедуру ведення аналізу;
- принципи, що регламентують побудову системи аналітичних показників в конкретних ситуаціях.

Основні принципи, які характерні для кожної із вищенаведених груп розглянуті на рис. 1.

У наведеній класифікації принципів наявно просліджуються організаційні та методологічні аспекти. В кожній групі принципів можливе

основних принципів, направлених на дотримання прийнятих положень організації та функціонування підсистеми аналізу.

Незважаючи на факт досить частого використання в науковій літературі з аналізу терміна «принцип економічного аналізу», він глибоко не досліджувався (в порівнянні з принципами управління, бухгалтерського обліку, тощо), а самі принципи не систематизувалися.

Аналіз чисельних джерел показав, що багато вчених по-різному підходять до формування системи принципів аналізу, неоднозначно тлумачать поняття того чи іншого принципу, що вносить плутанину в теорію економічного аналізу і створює відповідні труднощі при організації аналітичного процесу на підприємстві.

Особливо слід відмітити, що принципи, як вихідні, базові положення не можуть бути сформульовані різними авторами за своїм, суб'єктивним розумінням, тлумачення принципів повинно бути єдиним, не залежним від особистих роздумів окремих вчених. У сучасній економічній літературі можна знайти більш тридцяти принципів аналізу, які трактуються різними теоретиками досить неоднозначно.

У таблиці 2 розглянуто перелік принципів, які наведено у спеціальній літературі з економічного аналізу російських та українських вчених.

Як свідчать дані таблиці, кількість принципів, які виокремлюють різні вчені, варіює від чотирьох до шістнадцяти. Окрім того, наочно



Рис. 1. Класифікація принципів економічного аналізу

виокремлення базових, що припускають проявляється розбіжність і в переліку назв та створення відповідних умов для організації змісту принципів. Найчастіше вчені називають аналізу, які створюються самою організацією, та такі принципи: системності, комплексності,

конкретності, дієвості, науковості, об'єктивності, періодичності.
економічності, оперативності (своєчасності),

Таблиця 2. Основні принципи економічного аналізу

	Літературне джерело												
	[1, с. 13-14]	[2, с. 21-23]	[3, с. 12-13]	[4, с. 7-8]	[5, с. 28-36]	[6, с. 97-98]	[7, с. 21-22]	[8, с. 20-23]	[9, с. 25-27]	[10, с. 156-157]	[11, с. 52-53]	[12, с. 21-22]	[13, с. 60]
Системність	+	+	+	+	+		+		+	+	+	+	+
Комплексність	+	+	+	+	+		+		+	+	+	+	
Конкретність, дієвість	+		+	+	+		+		+	+		+	
Рейтингової оцінки							+						
Демократизм			+				+						
Цілісність						+		+					
Всебічність						+		+					
Субординація						+		+					
Динамізм						+		+		+			
Випереджуючого відображення								+					
Адаптивність						+		+					
Паралелізм								+					
Ритмічність								+					
Безперервність								+		+			
Прямо точність								+					
Пропорційність						+		+					
Державність			+						+			+	
Науковість	+	+	+	+	+				+	+		+	
Оперативність, своєчасність		+	+	+					+	+	+	+	+
Демократизм			+		+				+				
Об'єктивність	+		+	+	+				+	+	+	+	+
Ефективність, економічність	+		+	+	+				+	+		+	
Автономність										+			
Варіативність										+			
Повнота										+			
Послідовність										+			
Доречність										+	+		+
Достовірність										+	+		+
Обґрунтованість										+			
Спадкоємність					+								
Періодичність	+			+	+						+		+
Зрозумілість, адекватність											+		+
Порівняльність	+												
Плановість			+										

Наведені принципи є максимально наближеними за змістом до принципів системного підходу і принципів, що формують процедуру ведення аналізу.

Відповідно до досліджень І. Д. Лазаришиної [10, с. 150-156] принципи економічного аналізу можливо об'єднати в наступні групи: принципи професійної етики, методологічні принципи,

правові принципи, організаційні принципи. Враховуючи системний підхід до дослідження питань організації та функціонування аналітичної підсистеми вважаємо, що у вищенаведеній класифікації груп принципів необхідно виокремити системні принципи. Саме вони є тією першоосновою, яка створює базис для всієї аналітичної підсистеми системі управління

організацією.

Слід відмітити, що в спеціальній літературі з економічного аналізу (за винятком робіт І. Д. Лазаришиної [10], Т. М. Чебан [6]) принципи взагалі не виокремлюються за вищеназваними групами. Однак, для розвитку теоретичних основ аналізу, удосконалення його методології, організації та відповідних методик необхідні чітко визначені принципи, дотримання яких забезпечує процес пізнання економічних об'єктів.

З наведеного у таблиці 1 переліку принципів нами систематизовані за виокремленими групами наступні принципи економічного аналізу.

До системних принципів слід віднести цілі, положення, цілісність, ієрархічність, динамізм, самоорганізованість, когерентність, комунікативність, ділимість. Більшість вчених до методологічних принципів відносять системність, комплексність, ієрархічність, науковість, адаптивність, невизначеність, своєчасність, доречність, ефективність, періодичність, зрозумілість.

Найважливішими організаційними принципами економічного аналізу є економічність, періодичність, достовірність, безперервність, своєчасність, оперативність, ієрархічність, адаптивність та інші.

У групі принципів професійної етики спеціалістів-аналітиків можливо виокремити наступні принципи: об'єктивність, субординація, компетентність, конфіденційність, професійну поведінку.

Таким чином, запропонована класифікація принципів економічного аналізу внесе гармонійність у процедурну сторону методології та методики економічного аналізу, забезпечить ефективність організації та функціонування аналітичної підсистеми в умовах використання нових технологій прийняття управлінських рішень.

Перспективою цього дослідження є визначення сутності наведених принципів та узгодження їх з принципами основних підсистем системи управління.

Література

1. Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ПБОЮЛ Гриженко Е. М., 2000. – 424 с.
2. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб. – К.: Т-во «Знання», КОУ, 2000. – 378 с.
3. Бутинець Ф. Ф., Мних Є. В., Олійник О. В. Економічний аналіз. Практикум. Навчальний посібник для студентів вузів. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 416 с.
4. Экономический анализ: Учебник для вузов / Под ред. Л. Т. Гиляровой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 527 с.
5. Барнгольц С. Б., Мельник М. В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: Учеб. Пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 240 с.
6. Чебан Т. М. та ін. Теорія економічного аналізу: Навчальний посібник / Т. М. Чебан, Т. А. Калінська, І. О. Дмитрієнко : За ред. проф. В. Є. Труша. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 214 с.
7. Мних Є. В. Економічний аналіз: Підручник: Вид. 2-ге, перероб. та доп. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.
8. Кузьмінський А. М. Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: Підручник / А. М. Кузьмінський, В. В. Сопко, В. П. Завгородній; За ред. А. М. Кузьмінського. – К.: Вища шк., 1993. – 223 с.
9. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. И доп. – Минск: ООО «Новое знание», 2000. – 688 с.
10. Лазаришина І. Д. Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика: Монографія. – Рівне: НУВГП, 2005. – 369 с.
11. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, переб. И доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
12. Мельник В. М. Основи економічного аналізу: короткий теоретико-методологічний курс. – Навч. посібник. – К.: «Кондор», 2003. – 128 с.
13. Чигиринська О. С., Власюк Т. М. Теорія економічного аналізу: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 232 с.
14. Философский энциклопедический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 476 с.
15. Хендриксен Е. С., Ван Бреда М. Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Под ред. проф. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
16. Буфатіна І. В. Інформаційні та методологічні засади формування і аналізу фінансових звітів підприємства: Дис. канд. екон. наук: 06.08.04. – К.: 2002. – 178 с.
17. Петрук О. М. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку: Монографія. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 420 с.
18. Кутер М. И. Теория и принципы бухгалтерского учета: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, Экспертное бюро, 2000. – 544 с.
19. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник / Вид. 3-е, доп. и перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 444 с.
20. Kieso & Weygant. Intermediate Accounting. – р. 43.
21. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80.000 слов и фразеологических выражений / Российская АН.; Российский фонд культуры; – 3-е изд., стереотипное. – М.: АЗЪ, 1996. – 928 с.
22. Философский словарь /Под ред. И. Т. Фролова. – 4-е изд. – М.: Политиздат, 1981. – 445 с.

Ірина БЕНЬКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і контролю фінансово-господарської діяльності,
Тернопільський національний економічний університет

Віталій БЕНЬКО

студент,
Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІЗ СТАНУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ В УКРАЇНІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Висвітлено суть та проблеми розвитку ринку телекомунікацій в Україні та охарактеризовано потенціал учасників, які працюють у даній сфері.

Ключові слова

Стільниковий зв'язок, оператори, телекомунікації, широкопasmовий доступ.

Використання сучасного потенціалу телекомунікацій в Україні можна охарактеризувати за такими основними показниками:

- основні ресурси мереж фіксованого телефонного зв'язку (приблизно 60 відсотків) морально застаріли та фізично зношені;
- мережа ліній проводового та ефірного телерадіомовлення зношена приблизно на 90 відсотків, а близько 80 відсотків передавального обладнання є застарілим, що не дає можливості розвивати нові види послуг;
- значна частина персоналу, що працює на старому обладнанні, потребує перепідготовки для роботи в сучасних умовах та на сучасному обладнанні;
- сучасними можна вважати засоби мереж рухомого (мобільного) зв'язку, кабельного телебачення та комп'ютерного зв'язку (мережі Інтернет).

Зношене та застаріле обладнання телекомунікаційної сфери потребує швидкої заміни,

оскільки воно не дозволяє впроваджувати нові телекомунікаційні послуги. Однак, саме ця вкрай застаріла частина телекомунікаційного потенціалу надає масові та недорогі, але соціально важливі послуги для незаможних верств населення і бюджетних установ.

Вагомий резерв нарощування пропускної здатності існує у мережах рухомого (мобільного) зв'язку на новозбудованих волоконно-оптичних лініях зв'язку (міжміських, міжрегіональних та частково внутрішньорегіональних ділянках). Наявність такого резерву пропускної здатності на міжміських ділянках створює сприятливі умови для швидкого розвитку в Україні мереж рухомого (мобільного) зв'язку (третього та четвертого), а також мультисервісних мереж наступного покоління.

В. М. Орлов, П. П. Воробієнко, Т. І. Лозова, П. І. Єщенко та інші автори вказують, що детальний аналіз потенціалу телекомунікацій в Україні є вкрай необхідною і одночасно обов'язковою умовою розвитку телекомунікаційного

ринку нашої країни, який сприятиме швидкій інтеграції нашої держави у світове економічне товариство.

Повільні темпи розвитку телекомунікацій спричинюють зниження конкурентоспроможності економіки України, що вимагає:

- прискореного розвитку телекомунікаційних мереж з використанням новітніх технологічних досягнень (радіотехнологій, волоконно-оптичних, пакетних технологій тощо) і удосконалення державної політики та регуляторного впливу на ринок телекомунікацій з метою наближення його до сучасних міжнародних вимог;
- усунення нерівномірного забезпечення телекомунікаційними послугами та обмеженості доступу користувачів до загальнодоступних телекомунікаційних послуг (особливо у сільській, гірській місцевості), перелік яких визначається законодавством;
- прискореного розвитку телекомунікаційних мереж загального користування та збільшення переліку телекомунікаційних послуг, що надаються широким верствам населення. Для прискорення телефонізації сільських та гірських регіонів пропонується створити фонд загальнодоступних універсальних послуг за рахунок коштів якого провести телефонізацію цих регіонів;
- створення економічних умов щодо більш активної діяльності суб'єктів господарювання у здійсненні технічного переоснащення власних телекомунікаційних мереж, перш за все, за рахунок збільшення попиту на телекомунікаційні послуги мультисервісних мереж, на основі сучасних технологій.

Телекомунікації як базова сфера галузі зв'язку України (95 відсотків загального обсягу доходів від послуг зв'язку) – одна з найбільш капіталоемних складових інфраструктури держави, яка відбиває, з

одного боку, стан економіки держави в цілому, а з іншого – визначає подальший розвиток суспільного виробництва.

Протягом 2002-2006 років майже втричі зріс обсяг наданих телекомунікаційних послуг, який у 2006 році склав близько 32 млрд. грн.; у 3,5 рази зріс обсяг капітальних інвестицій, спрямованих на розвиток телекомунікаційних мереж, з них близько 80 відсотків освоєно операторами рухомого (мобільного) зв'язку; збудовано та введено в експлуатацію 3,8 млн. номерів АТС, при цьому до 12,2 млн. номерів АТС зросла ємність мережі фіксованого телефонного зв'язку; в 13,6 разів зросла абонентська мережа рухомого (мобільного) зв'язку, прокладено 18,8 тис. км волоконно-оптичних ліній зв'язку; забезпечено в усіх обласних та районних центрах доступ до мережі Інтернет.

На ринку надання послуг рухомого (мобільного) зв'язку діє п'ять операторів, які визначають розвиток цього сектора телекомунікацій. Розбудова фіксованої телефонної мережі здійснюється на 95 відсотків за рахунок ВАТ «Укртелеком», а розбудова сільської телефонної мережі – виключно за рахунок цього підприємства. Разом з тим на ринку надання послуг фіксованого телефонного зв'язку працює близько 700 операторів різних форм власності.

Станом на 01.10.2007 р. щільність телефонів мережі фіксованого телефонного зв'язку на 100 жителів в цілому по Україні склала 27,1 одиниць, при цьому найвищий рівень забезпеченості в м. Києві (56,9 одиниць), а найнижчий у Закарпатській області (15,9 одиниці). У сільській місцевості цей показник у 2,4 рази нижчий, ніж у міській. У деяких Європейських державах цей показник становить: Молдова – 27,3 одиниці, Росія – 29,1 одиниця, Латвія – 30,7 одиниць, Литва – 31,3 одиниці, Білорусія – 35,0 одиниць,

Таблиця 1. Фінансові результати найкращих галузевих компаній електрозв'язку в Україні у 2006 році

Назва компанії	Чистий дохід, млн. грн.	Чистий прибуток, млн. грн.
ЗАТ „Київстар”	8785,0	2676,6
ЗАТ „Український мобільний зв'язок”	7269,0	1928,5
ВАТ „Укртелеком”	6701,1	467,8

Естонія – 35,4 одиниці, Іспанія – 43,4 одиниці, Італія – 47,1 одиниця та Франція – 57,3 одиниці [2, с. 2].

У провідних країнах Європейського Союзу показники забезпеченості населення фіксованим телефонним зв'язком уже протягом певного часу практично не підвищуються, оскільки досягнуто високого рівня насиченості ринку. Більше того, в Західній Європі триває тенденція заміщення фіксованого зв'язку мобільним. Уже в п'ятьох країнах цього регіону загальний час дзвінків із мобільних телефонів більший, ніж зі стаціонарних.

Причому люди не стали говорити більше – просто вони усе частіше вибирають мобільну телефонію.

Як відзначають аналітики, на сьогодні щонайменше у п'ятьох державах тривалість розмов із стільникових телефонів перевищує час використання фіксованої телефонії. „Наймобільнішою” країною є Фінляндія: за останній квартал 2006 року її жителі проговорили зі стаціонарних терміналів тільки 25,4 % від загального часу телефонного спілкування. Ще в IV кварталі 2005 року ця цифра становила 35,4 %. Фахівці прогнозують, що до кінця 2008 року

громадяни Фінляндії майже повністю перейдуть на мобільний зв'язок, завдяки якому здійснюватиметься 90 % усіх розмов по телефону [3, с. 228].

Раніше вважалося, що фіксований зв'язок досить повільно здаватиме свої позиції, але темпи його заміщення мобільною телефонією виявилися набагато вищими. Причому найбільшими темпами це заміщення відбувається в тих країнах, де воно почалося раніше.

Найменший вплив тенденції заміщення фіксованого зв'язку мобільним спостерігається в Німеччині. В IV кварталі 2006 року 75,7 % усього часу вихідних дзвінків припадало на класичну телефонію. Відзначимо, що темпи заміщення в цій країні одні з найвищих – ще в останньому кварталі 2005 року виклики зі стаціонарних апаратів займали 82,5 % часу.

Аналітики впевнені, що тенденція наступу

мобільного зв'язку на фіксований збережеться й надалі. На їхню думку, основними причинами все частішого вибору користувачами мобільної телефонії стануть удосконалення мереж і більш динамічні тарифи операторів.

В Україні в черзі на встановлення телефону перебуває 1,6 млн. громадян, з яких 249 тис. – пільгова категорія, при цьому середній термін перебування в черзі складає від 2 до 5 років. У той же час особливістю України є те, що насиченість ринку забезпечення населення фіксованим телефонним зв'язком прогнозується досягти при суттєво менших показниках, ніж у наведених країнах, за рахунок бурхливого розвитку рухомого (мобільного) зв'язку.

Забезпечення населення України рухомим (мобільним) зв'язком на 1000 жителів складає 1044 одиниць, що в 4 рази перевищує забезпечення фіксованим телефонним зв'язком.

Таблиця 2. Лідери мобільного зв'язку за кількістю абонентів станом на 01.10.2007 року

Назва компанії	Кількість абонентів	Зміни бази за місяць, %
Київстар	23040000	1,19
Український мобільний зв'язок	19910000	-0,15
Астеліт	7620000	5,83
УРС	2737000	5,45
Велтон Телеком	113629	3,58
ІТС	98760	4,66
Інтертелеком	81060	9,49
Телесистеми України	52500	28,05
Голден Телеком	42000	0
CST Invest	20570	28,54

Існує велика диспропорція у рівні доступу населення до телекомунікаційних послуг у містах та сільських населених пунктах і між регіонами країни.

Іншою тенденцією швидкого розвитку телекомунікацій є використання можливостей доступу населення до Інтернету. За прогнозами аналітиків від рівня доступу споживачів до мережі Інтернет буде оцінюватися економічний потенціал країни. Особливо бурхливо розвивається Інтернет на мережах широкосмугового доступу на базі технологій xDSL. Широкосмуговий доступ забезпе-

чує споживачам великий набір послуг, які неможливо було б реалізувати на старій технологічній базі. Тому значного розвитку зараз набули широкосмугові мережі. Станом на початок 2007 року у світі нараховувалося приблизно 265 мільйонів ліній широкосмугового доступу. Це становить 77 % усіх ліній доступу до Інтернету. 65 % від загальної кількості ліній широкосмугового доступу побудовано на базі технології xDSL. Щороку їх кількість збільшується на 40-50 мільйонів одиниць.

Таблиця 2. Стан мережі широкосмугового доступу xDSL у окремих країнах світу на 01.10.2007 року

Країна	Кількість xDSL-ліній на 100 жителів	Загальна кількість широкосмугових ліній, млн.
Ісландія	28,8	0,087
Фінляндія	23,5	1,4
Німеччина	19,6	1,7
Японія	11,0	25,8
США	8,5	58,1

Технології xDSL та ADSL реалізують найбільш еволюційний сценарій розвитку мереж, а також дозволяють успішно розширювати спектр широкосмугових послуг. При цьому є і негативні аспекти. Зокрема, при впровадженні xDSL існують

великі експлуатаційні витрати, за деякими оцінками вони на 40-50 % більші, ніж в оптичних мережах.

За оцінками експертів, у країні на початок 2007 року нараховувалося 720 тис. ліній широко-

мугового доступу, із них 120 тис. xDSL-ліній належать Укртелекому.

Якщо широкомуговий доступ щороку зростатиме на 20 % (за світовими тенденціями), то до 2010 року в Україні буде приблизно 6 млн. ліній – майже в десять разів більше. Кількість xDSL-модемів становитиме 3 млн. одиниць, у тому числі в Укртелекомі – 1,5 млн. одиниць [1, с.84].

Для досягнення високих темпів розвитку широкомугового доступу в Україні необхідно надати податкові та інші пільги операторам, які надають ці послуги, знизити тарифи на широкомуговий доступ. Також потрібно включити послуги доступу до Інтернету до переліку загальнодоступних послуг. Важливими є заходи в науково-технічній сфері. Необхідно провести наукові дослідження сучасних абонентських ліній, розробити математичні та інноваційні моделі широкомугового доступу, методи випробувань. Також слід приділити увагу розробці нормативної бази. В Одеському науково-дослідному інституті зв'язку уже працює спеціальний центр, який проводить відповідні дослідження. Як приклад було продемонстровано розробку інституту, виконану на замовлення Укртелекому. Програма, створена одеськими науковцями, дозволяє визначати реальні параметри діючої системи. Зокрема, оцінювати швидкість, яку можна досягти на певній відстані в наявній кабельній мережі.

xDSL-доступ на сьогодні найефективніший, враховуючи купівельну спроможність населення, а також те, що в країні 65 % фіксованого доступу здійснюється по кабельних мережах. Однак телекомунікації розвиваються стрімко, і радіотехнології доступу також знаходять свою нішу в телекомунікаціях країни.

Крім технологічних питань, необхідно розглянути проблеми, що стосуються управління підприємствами зв'язку, адже зараз, коли комерційний аспект у галузі став дуже значущим, змінилася парадигма бізнес-процесів. Раніше при дефіциті послуг зв'язку оператор-монополіст міг не приділяти особливої уваги маркетингу. Важливі зміни відбулися у 80-ті роки. Тоді з'явилася концепція інтелектуальних мереж зв'язку. Послуги „відокремилися” від обладнання, створивши самостійний рівень у телекомунікаційній бізнес-архітектурі. Все більшою цінністю для споживача стає не сама послуга зв'язку, а сервіс, доступ. З'явилися сервіс-провайдери – нова складова бізнес-процесу.

Зараз у галузі склався специфічний ринок. Частина операторів працює за схемою телекому, при цьому функції оператора зв'язку та провай-

дера послуг суміщені. Крім того, реалізовано інфокомунікації, де ці функції розподілено між учасниками процесу. В Україні стільникові оператори успішніше підійшли до нової концепції. Відбувся розподіл трафіку і контенту. Втім, на нашу думку країні ще далеко до розподілу доходів між сервіс-провайдерами, контентом та інфраструктурою (виробництвом). Прискорити цей процес може аутсорсинг. Тобто доцільно передати сторонньому виконавцю управління бізнес-процесами підприємства. Деякі консалтингові компанії вже зараз створюють економні моделі бізнес-процесів підприємств.

Отже, стратегічна мета – оновлення і прискорений розвиток фіксованих телефонних мереж та підготовка для подальшого прискореного розвитку українських телекомунікацій на базі технологій мереж наступного покоління для задоволення потреб споживачів у високоякісних послугах телекомунікацій з відповідним забезпеченням національної безпеки держави та стратегічних інтересів України у сфері телекомунікацій.

До головних пріоритетів розвитку телекомунікацій доцільно віднести:

- удосконалення державної політики щодо розвитку сфери телекомунікацій та регуляторного впливу на ринок телекомунікацій відповідно до сучасних міжнародних вимог;
- розвиток мереж телефонного зв'язку;
- розвиток транспортних телекомунікаційних мереж;
- розвиток мереж передачі даних;
- наукове забезпечення ефективного використання радіочастотного ресурсу;
- створення пілот-проекту мультисервісної мережі на основі сучасних технологій;
- наукову підтримку проектування, будівництва, реконструкції та технічного переоснащення телекомунікаційних мереж.

Інтенсивний розвиток телекомунікацій повинен сприяти розвитку вітчизняного виробництва телекомунікаційного обладнання та програмного забезпечення за підтримки держави.

Розвиток національних телекомунікацій за цими пріоритетами повинен відбуватись на основі добросовісної конкуренції при удосконаленні регулювання ринкових відносин у сфері телекомунікацій, зокрема щодо запобігання зловживанню ринковою владою, забезпечення оптимального співвідношення регуляторної та конкурентної політики, посилення контролю за якістю послуг та рівнем їх цін.

Література

1. Манів З. О., Луцький І. М. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – К.: Знання, 2006. – 580 с.
2. Результати діяльності ВАТ „Укртелеком” за 10 місяців 2007 року // Діловий кур'єр: Зв'язок. – 2007. – № 43. – С. 2.
3. Орлов В. Н. Вдосконалення організаційної структури і фінансів галузі зв'язку України: Навчальний посібник. – Одеса: 2007. – 246 с.

ПЛАНУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ ОБМЕЖЕННЯ РИНКОВОЇ САМОРЕГУЛЯЦІЇ

Розглянуто теоретичні та практичні підходи до стратегічного планування й управління організацією

Ключові слова

Стратегічне планування, організація, управління.

У сучасних умовах господарювання переважна більшість організацій вважає одним із найбільш пріоритетних завдань стратегічне планування. Його, як правило, ставлять на п'яте місце після проблем юридичного та фінансового характеру (включно з проблемами залучення інвестицій та оптимізації податкових платежів), розвитку інформаційних технологій та оцінки власності й бізнесу.

Різним аспектам стратегічного планування та управління впродовж останніх сорока років було присвячено багато спеціальних досліджень. Величезний внесок у становлення та розвиток цього розділу науки управління внесли Ф. Абрамс, І. Ансофф, Дж. Куїнн, К. Ендрюс, М. Портер, І. Смолін та ін. Знаковими у свій час у галузі методології стратегічного планування та управління були прикладні розробки таких фірм-лідерів консалтингового бізнесу, як "Бостон Консалтинг Груп", "МакКінзі", "Артур Д. Літл" тощо. У цілому ж теорія та методологія стратегічного планування й управління в деяких випадках нині вимагає критичного аналізу її класичних концепцій. Зокрема, потребують розвитку певні аспекти стратегічного планування та управління організацією з огляду на її галузеву специфіку або види господарської/економічної діяльності, якими вона займається.

Аналіз теоретичного та практичного підходів до стратегічного планування та управління організацією дозволяє виявити ймовірну наявність суттєвих відмінностей між ними

(рис. 1). Зазначене пояснюється тим, що інтереси розвитку будь-якої організації хоч і пов'язані з конкретним(и) видом(ами) господарської/економічної діяльності, це не означає, що за певних обставин (наприклад, появи ознак спаду основного виробництва або кризи) організація не ліквідує або не скоротить свої неприбуткові підрозділи. Вона може відмовитися від того чи іншого виду господарської/економічної діяльності, особливо від допоміжного чи другорядного, якщо такий виявився для неї комерційно не вигідним. Ринкова саморегуляція підштовхує будь-яку організацію до розуміння того, що проблема її самозбереження та успішного розвитку може передбачати необхідність зміни сфер(и) діяльності організації - без турбування про те, як той чи інший вид господарської/економічної діяльності буде розвиватися в подальшому без її участі. Поряд з тим, для успішного розвитку національної економіки не можна повною мірою покладатися тільки на ринкову саморегуляцію, оскільки її цільові установки часом вступають у протиріччя з необхідністю виконання деяких суспільно важливих завдань. Одним з таких завдань є формування та збереження здорової нації, у межах якого постає необхідність вирішувати проблему організації якісного харчування за місцем роботи та навчання. Передусім, це спрямоване на отримання соціального ефекту. Водночас, як правило, виникає ситуація, коли

економічна вигода організації - виконавця цього завдання - може бути нульовою або організація змушена за рахунок інших своїх підрозділів

частково субсидувати його виконання, що, вочевидь, негативно позначається на загальних кінцевих результатах її діяльності на ринку.



Рис. 1. Теоретичний та практичний підходи до стратегічного планування й управління організацією

Теоретична основа стратегічного планування (рис. 1) довгий час спрямовувала організацію на пошук винятково портфельних стратегій, що визначають перспективні для неї напрями інвестування капіталу, і на вибір найбільш ефективних стратегій розвитку та конкуренції, за допомогою яких розробляються способи життєдіяльності й поліпшення положення організації на ринку. При цьому далеко не завжди ставилося питання про можливий організаційний розвиток з метою вдосконалення способу інтеграції організації в бізнес-простір. Як наслідок, рекомендації щодо стратегічного вибору окремої організації переважно мають паліативний характер і демонструють свою практичну неефективність. Однак практика примушує менеджерів мислити і вчиняти інакше. Для них значущість організації як деякої форми об'єднання людей для спільної діяльності знаходиться щонайбільше на другому місці, оскільки на першому завжди знаходиться сфера (вид) господарської/економічної діяльності, завдяки якому вони прагнуть отримати максимальні прибутки. Саме тому, якщо для збереження основного виду господарської/економічної

діяльності потрібно зруйнувати стару організаційну структуру і створити нову, то це робиться без огляду на моральні-етичні норми.

Численні концепції стратегічного планування, відрізняючись між собою в деяких технологічних моментах проектування варіантів рішень, залишаються схожими в головному. Усі вони знаходяться під владою тектоцентричної парадигми, тобто всі вони схиляються до ідеї збереження певної організаційної сутності підприємства, фірми, компанії, корпорації. При цьому, як зазначив Б. Мільнер, сучасна організація "...є соціальним утворенням з певними кордонами, що свідомо координується, яке функціонує на відносно постійній основі для досягнення певної цілі або цілей. Під словами "що свідомо координується" розуміють управління, під "соціальним утворенням" - те, що організація складається з окремих людей або груп людей, що взаємодіють між собою". Мотиви й характер взаємодії людей в організації визначаються їхніми цілями, а цілі виникають з огляду на зміст діяльності. Таким чином, стратегії розвитку організації повинні крокувати в руслі стратегій розвитку сфер (видів) господарської економічної діяльності.

Викладене вище свідчить, що розвиток організації повинен базуватися на пізнанні можливостей розвитку її функціональної корисності в макросвіті, оскільки взагалі саме існування організації є можливим завдяки тому, що макросвіту потрібна її функція. Для того, щоб зрозуміти свою функцію, а тим більше оцінити потреби та можливості її розвитку, організації необхідно усвідомлювати себе елементом макросистеми, оскільки функція - це не просто дія, це невід'ємна частина окремого макропроцесу. Ще І. Кант, описуючи системний порядок, звертав увагу на те, що в складі єдиного цілого будь-яка його частина зобов'язана своїм існуванням дії інших, вона існує заради інших, і що лише за таких умов буття можливе й фізично виправдане.

Глибокі та стрімкі зміни умов господарювання обумовили розуміння того, що сьогодні організації виникають і існують завдяки своїй здатності допомагати людям отримувати вигоду із спільної діяльності у випадках, де поодинокі зусилля відособленого індивіда не вигідні або неможливі. Р. Коуз висловив думку, що кордони господарської організації визначаються витратами, пов'язаними із встановленням господарських зв'язків, унаслідок чого людям вигідніше об'єднуватись і діяти як цілісне соціальне утворення, ніж функціонувати як незалежні економічні суб'єкти.

При цьому будь-яка організація накладає певні обмеження на ступінь економічної свободи її учасників. Вони усіяко намагаються мінімізувати різного роду трансакційні витрати:

- на пошук вигідних ділових зв'язків (партнерів, інвесторів, клієнтів);
- для подолання негативного впливу конкуренції (подолання цінового тиску конкурентів, захист свого ринкового сегмента, боротьба за нового споживача тощо);
- на виправлення помилок і порушень (як правило у сфері договірних зобов'язань);
- на оплату послуг посередників;
- на налагодження механізмів узгодження інтересів учасників господарських відносин, а також через так звані "втрачені можливості".

Виробництво складного продукту в рамках однієї організації неминуче спричиняє перетворення такої організації в багатогалузеву корпорацію, що супроводжується відповідним зростанням номенклатури ресурсів, технологій та капіталу. За цим слідує природне зростання складності управління, що може спричинити зниження ефективності результатів діяльності організації. Справа не тільки в тому, що зі збільшенням зв'язків у будь-якій системі зростає ймовірність різного роду відмов, а й у тому, що доводиться витрачати більше сил і коштів на підтримку адекватного (конкурентоспроможного) стану різномірних елементів системи. Крім того, зростає кількість і різноманітність задач технологічного, технічного, фінансового,

кадрового, наукового й соціального характеру; збільшується кількість і різноманітність трансакцій і, як наслідок, сума трансакційних витрат.

Усе зазначене вище, як правило, можна спостерігати на підприємствах та об'єднаннях енергетичної галузі України, які переважно є промисловими гігантами, що, окрім виробництва електричної та теплової енергії, дуже часто займаються її розподілом і постачанням.

Наявність у складі енергетичних компаній цілого комплексу допоміжних і другорядних виробництв, що доповнюють основне, дозволяє на цьому прикладі більш конкретно визначити можливі практичні підходи щодо стратегічного планування подальшого розвитку таких організацій. Ефективність більшої частини сервісних підрозділів або ж створених дочірніх підприємств енергокомпанії можна розрахувати і визначитися щодо доцільності їхнього функціонування. Поряд з тим існує сфера діяльності енергокомпаній, ефективність якої вирахувати дуже важко, але наявність якої допомагає суттєво зменшити трансакційні витрати організації щодо так званих "втрачених можливостей". Це, як було зазначено вище, дає можливість зменшити різницю між соціально-економічним ефектом, що міг бути отриманий компанією, і тим, що вона отримує фактично. До такої сфери (виду) діяльності енергетичних підприємств належить надання власним працівникам послуг з організованого харчування, що здійснюється через мережу закладів ресторанного господарства. Такі підприємства, завдяки роботі цих закладів, мають можливість забезпечувати виконання вимог ст. 9 Закону України "Про охорону праці" щодо надання власним працівникам безкоштовного лікувально-профілактичного харчування та спецхарчування за роботу у важких, шкідливих, а також особливо важких і особливо шкідливих умовах праці.

Таким чином, для розвитку енергопідприємства особливо важливим є стратегічне планування розвитку закладів ресторанного господарства. Воно повинно залежати від типу й будови господарської системи кожної енергокомпанії. Останнє обумовлюється одним із двох способів інтеграції стратегічних одиниць господарювання, які виконують різні види діяльності (функції) у загальний бізнес-простір енергокомпанії. Інтеграція інсорсингового типу передбачає, що всі внутрішні види діяльності організації (у даному випадку енергокомпанії), пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції, здійснюються цілком і повністю нею самою. Зовнішнє оточення організації розглядається як джерело ресурсів, необхідних їй для забезпечення нормальної роботи внутрішніх процесів. Інтеграція аутсорсингового типу передбачає залучення організацією сторонніх підприємств для здійснення окремих внутрішніх видів

господарської/економічної діяльності.

Кожний спосіб інтеграції кореспондується з особливим характером виробництва, управління, реалізації продукції, конкуренції, кооперації та інвестування. Інсорсинговому способу інтеграції в бізнес-простір відповідає внутрішньо замкнений тип виробництва, зовнішній тип управління, реалізація продукції через її просування від виробника до споживача, виробничо-технологічний тип кооперації, товарно-ресурсний характер конкуренції, матеріально-речовий характер інвестування. Аутсорсинговому способу інтеграції притаманний відкритий тип виробництва, комбінований тип управління, заснований переважно на зовнішньому управлінні з елементами самоврядування аутсорсних функцій; зустрічний тип реалізації продукції, що проводиться на замовлення; функціональний характер кооперації; комбінований товарно-ресурсний та функціональний характер конкуренції; комбінований, переважно матеріально-речовий, характер інвестування. Через особливості характеру різних процесів фінансово-господарської діяльності така кореспонденція між способом інтеграції в бізнес-простір і типом господарської системи дуже важлива з точки зору прийняття управлінського рішення щодо типу і змісту стратегії розвитку того чи іншого виду господарської/економічної діяльності в межах організації. Спроби застосувати стратегію розвитку, характерну для умов, наприклад, аутсорсингової господарської системи, в умовах інсорсингової неминуче спричинять протиріччя між об'єктивною необхідністю концентрації виробництва й управління та суб'єктивним прагненням до розширення функціональної кооперації та самоврядування.

За умов інсорсингового способу інтеграції

потрібно, насамперед, визначити кордони, у межах яких всі фінансово-господарські процеси можна буде розглядати або як внутрішні процеси, якщо вони проходять в середині організації, або як зовнішні. Розширення цих кордонів може відбуватися як по вертикалі (відповідно до технологічного ланцюжка), так і по горизонталі (у напрямі діючих або потенційних конкурентів, виробників товарів-замінників тощо), що фактично веде до посилення концентрації виробництва деякої вартості в рамках однієї організації. Ось чому стратегії розвитку в рамках інсорсингового способу інтеграції в бізнес-простір можна назвати стратегіями концентрації і зарахувати до них стратегії прямої, зворотної та горизонтальної інтеграції, захоплення та розвитку ринку, розвитку продукту, концентричної, конгломератної та горизонтальної диверсифікації, скорочення та відторгнення.

За умов аутсорсингового способу інтеграції основне завдання організації полягає у визначенні тих внутрішніх функцій організації, які будуть усередині неї здійснюватися сторонніми організаціями. Фактично аутсорсинг означає розмивання структурних кордонів організації, зменшення її внутрішньої свободи для забезпечення більшої функціональної стійкості. Саме тому стратегії розвитку в межах аутсорсингового способу інтеграції організації в бізнес-простір можна назвати стратегіями кооперації. Розвиток закладів ресторанного господарства, що організують харчування працівників енергокомпаній, в тих умовах господарювання, які склалися на сьогодні в Україні, здебільшого базується на одній з таких стратегій кооперації (табл. 1).

Таблиця 1. Стратегії кооперації за умов аутсорсингового способу інтеграції закладів ресторанного господарства в бізнес-простір енергокомпанії

Стратегія	Зміст
Пряма контракція	Тимчасова передача на контрактній основі стороннім організаціям або фахівцям (їхнім колективам) виконання окремих функцій маркетингу та збуту товарів і послуг
Зворотна контракція	Тимчасова передача на контрактній основі стороннім організаціям або фахівцям (їхнім колективам) виконання окремих виробничих і обслуговуючих функцій
Спільне виробництво	Об'єднання з іншою організацією для забезпечення виконання окремих виробничих і обслуговуючих функцій

На підставі результатів загального аналізу ступеня прийнятності стратегій розвитку закладів ресторанного господарства - за різних умов їх інтеграції в бізнес-простір енергетичної компанії - можна стверджувати, що з усього спектра стратегій концентрації за умов інсорсингового способу інтеграції лише дві є прийнятними, а саме: стратегія розвитку продукту та стратегія

скорочення. Неприйнятність всіх інших стратегій концентрації обумовлена, у першу чергу, тим, що вони передбачають або пильний контроль за роботою закладів ресторанного господарства, або розвиток (розширення обсягів) виробництва ресторанного господарства. Це не може бути пріоритетним для енергокомпанії, оскільки робота закладів ресторанного господарства тут має

пов'язуватися саме з організацією харчування її працівників. Водночас втілення в життя будь-якої із трьох стратегій кооперації за умов аутсорсингового способу інтеграції є можливим і прийнятним. До того ж запровадження в роботі аутсорсингового способу інтеграції закладів ресторанного господарства надає енергокомпанії нові можливості для зосередження на основному виробництві і/або для проведення перегрупування своїх підрозділів та їхніх виробництв з метою скорочення витрат.

За даними опитування, присвяченого тенденціям розвитку аутсорсингу в Росії, основними перевагами аутсорсингу є:

- підвищення гнучкості компаній на ринку (на чому наголошують 15 % компаній, що використовують аутсорсинг і 18 % тих, що планують його використовувати у найближчій перспективі);
- скорочення витрат (26 % та 23 % компаній відповідно);
- нові можливості для концентрації на основному бізнесі (28 % і 32 % компаній відповідно).

Зважаючи на викладене вище, можна зробити певні висновки.

По-перше, у теорії стратегічного планування інтереси організації часто домінують над інтересами розвитку нею того чи іншого виду господарської/економічної діяльності, тоді як на

практиці вона, зазвичай, поставлена перед необхідністю пошуку таких стратегій свого розвитку, які б забезпечували суспільно доцільний порядок розвитку тієї чи іншої сфери (виду) діяльності. Отже, для збереження свого основного виробництва організація повинна шукати шляхи або впливу, або прилаштування до змін зовнішнього середовища. Усе це може призвести до руйнації наявної організаційної структури.

По-друге, визначено, що в сучасних умовах господарювання досить привабливою для розвитку закладів ресторанного господарства за місцем роботи є можливість застосування аутсорсингового способу їхньої інтеграції в бізнес-простір підприємств промисловості, зокрема, вітчизняних енергетичних компаній. Доцільно застосовувати моделі, що припускають передачу непрофільних функцій певного підприємства промисловості (у дослідженому випадку енергокомпанії) організаціям (закладам ресторанного господарства), що спеціалізуються на їх наданні.

По-третє, аспекти стратегічного розвитку мережі закладів ресторанного господарства на промислових підприємствах повинні розглядатися в контексті розвитку цих підприємств як можлива складова реалізації ними стратегії зниження витрат (економії на витратах) у конкурентному протистоянні.

Література

1. Гальчинський А. С., Геєць В. М., Кінах А. К., Семиноженко В. П. *Інноваційна стратегія українських реформ*. – К.: Знання України, 2002.
2. Дідківська Л. І., Головка Л. С. *Державне регулювання економіки: Навч. посіб.* – К.: Знання-Прес, 2000.
3. Котилко В. В. *Регіональна економічна політика*. – М.: Изд-во РДЛ, 2001.
4. Романюк С. *Політика регіонального розвитку в Україні*. – К.: Наук. думка, 2001.
5. Черниш Е. А., Молчанова Н. П., Новикова А. А., Салтанова Т. А. *Прогнозирование и планирование*. – М.: ПРИОР, 1999.
6. Чугунов І. Я. *Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку*. – К.: НІОС, 2003.

Ілля ДМИТРІЄВ

кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки підприємства,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Артем ЄВСЕЄВ

викладач-стажер кафедри економіки підприємства,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

КОНКУРЕНТНІ СТРАТЕГІЇ НА РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЗАСТАВНОГО МАЙНА ТА ЖИТТЯ ЗАСТАВОДАВЦІВ

Розглянуто особливості формування стратегії страхової компанії на ринку страхування заставного майна та життя заставодавців. На основі обробки наукової літератури та результатів досліджень практичної діяльності українських страховиків визначено оптимальну конкурентну стратегію для страхової компанії, що пропонує послуги на даному сегменті.

Ключові слова

Страхова компанія, стратегія, конкуренція, банківське страхування.

Кожна організація, яка займається комерційною діяльністю, має стратегію дій в умовах конкурентного ринку. Така стратегія розробляється плануванням діяльності різних підрозділів. У страхових компаніях фахівці використовують саме ті прийоми побудови стратегій у своїй діяльності, що були продиктовані їх професійною орієнтацією і, як завжди, особистими стимулами. Але сукупність прийомів кожного працівника чи підрозділу не можна назвати загальною стратегією.

Сьогодні однією з проблем учасників українського страхового ринку є координування та спрямування на досягнення певної мети політики функціональних підрозділів компанії в умовах існування внутрішніх протиріч. Такі протиріччя цілей та стратегій окремих відділів, фахівців, виявляються як плата за стрімкий зріст показників у галузі.

Науковою проблемою в цьому плані є недосконалість теоретичної та методологічної бази формування конкурентної стратегії страхової компанії з наголосом на практичні заходи та їх результативність.

Актуальність визначеної

проблеми обумовлюється гострою необхідністю розробки сьогоденних нових методів підвищення конкурентноздатності страховиків. У системі банківського страхування досягнення успіху можливе лише при наявності науково обґрунтованої конкурентної стратегії страхової компанії.

У працях багатьох фахівців з питань конкуренції, маркетингу та страхування на сьогоднішній день вивчено лише деякі аспекти проблеми формування конкурентної стратегії страховика та частково наведено фактичні дані.

Так в роботі А. Г. Пастернак-Таранушенка пропонується підхід до вирішення проблем на базі математичних методів, визначена правова база конкуренції в Україні.

Найбільш змістовними з приводу аналізу конкуренції та галузей є роботи, орієнтовані на дослідження можливостей потенційних конкурентів, чинників та методики ведення конкурентної боротьби [2-6].

Заслужують на увагу результати досліджень страхового ринку України та інших держав компанією Princeton Partners Group [8], В. В. Тринчуком [5],

© Ілля Дмитрієв,
Артем Євсєєв, 2008

Стаття надійшла до
редакції 03.12.2007 р.

Л. В. Нечипорук [3].

Невирішеною раніше частиною основної проблеми є формування конкурентної стратегії страховими компаніями, що працюють у сегменті страхування банківських ризиків.

Мета даної публікації – визначити оптимальну конкурентну стратегію для компанії, що пропонує послуги страхування заставного майна та життя заставодавців.

Для досягнення мети вирішуються наступні завдання: визначається сутність конкуренції як економічної та правові категорії, визначаються чинники конкуренції у сегменті банківського страхування, вивчаються потенційно успішні стратегічні підходи.

Одним з аспектів формування стратегій конкуренції є взаємозв'язок компаній та зовнішнього середовища. Релевантне зовнішнє середовище є дуже широким, оскільки в нього входять соціальні та економічні фактори, проте ключовий аспект зовнішнього оточення страховика – це страховий ринок, на якому він веде конкурентну боротьбу.

Законодавство України визначає конкуренцію як змагальність підприємств, коли їх самостійні дії обмежують можливості кожного з них впливати на

загальні умови реалізації товарів на ринку та стимулюють виробництво тих товарів, які потребує споживач [1].

Інтенсивність цієї змагальності та рівень можливостей страховиків не є збігом обставин. Очевидно, що конкуренція в цій галузі виростає з фундаментальної економічної структури останньої. Стан конкуренції в галузі страхування заставного майна та життя позичальників залежить від чинників, які показано у таблиці 1.

Сукупний вплив цих чинників визначає потенціал граничного прибутку, бо в цій галузі потенціал прибутку вимірюється в показниках довгострокової віддачі від інвестованого потенціалу.

Таким чином маємо зробити висновок, що у процесі подолання вищезазначених чинників конкуренції, можливо скористатися трьома потенційно успішними загальними стратегічними підходами (теоретично компанія може дотримуватися кількох з них, як своєї першочергової мети):

- диференціацією;
- зосередженням;
- найменшими сукупними витратами.

Таблиця 1. Чинники конкуренції в галузі страхування заставного майна та життя позичальників

№ п/п	Чинники конкуренції	Ознаки прояву чинників на ринку
1	2	3
1. Ситуація у галузі		
1.1	Кількість страховиків на визначеному сегменті	Існує група однакових за показниками компаній або декілька страховиків, що значно домінують
1.2	Зміна попиту	Попит на страховий продукт падає, прогноз несприятливий.
1.3	Ступінь стандартизації страхової послуги	Конкуренти не спеціалізовані за видами страхування. Страхові продукти конкурентів практично однакові за характеристиками.
1.4	Витрати на зміну страховика	Витрати на зміну страховика невеликі, тобто імовірність переходу до іншої компанії низька
1.5	Уніфікованість додаткових послуг (інформаційний асистанс та інш.)	Низка додаткових послуг у конкурентів ідентична
1.6	Перешкоди виходу з ринку	Витрати виходу з ринку великі (перепідготовка персоналу, втрата збутової мережі, ліквідація основних фондів та інш.).
1.7	Перешкоди входу на ринок	Першочергові витрати невеликі. Страховий продукт на ринку стандартизовано
1.8	Ситуація на суміжних сегментах ринку	Рівень конкуренції на суміжних сегментах страхового ринку (наприклад сегмент страхування від нещасних випадків та страхування життя.).
1.9	Стратегії фірм, що конкурують (поведінка)	Окремі компанії здійснюють або готові здійснити агресивну політику маркетингу за рахунок конкурентів
1.10	Привабливість даного сегмента страхового ринку	Існує позитивна динаміка попиту, великі потенційні можливості, сприятливий прогноз
2. Вплив потенційних конкурентів		
2.1	Труднощі входу на ринок	Обсяг необхідного капіталу для організації страхової діяльності на визначеному сегменті невеликий. Ефективного масштабу надходжень може бути досягнуто достатньо швидко. Компанії, що працюють на даному сегменті, не застосовують агресивних стратегій щодо "новачків".

1	2	3
2.2	Робота з каналами продажу	На сегменті велика кількість посередників, що слабо пов'язані зі страховиком. Створення власної мережі розповсюдження страхових продуктів.
2.3	Галузеві переваги	Компанії галузі не мають значної конкурентної переваги, що пов'язана з запатентованими страховими продуктами, "ноу-хау" та інш.
3. Вплив страхувальників		
3.1	Статус страхувальників	Страхувальників на сегменті небагато. Взагалі - це юридичні особи. Обсяг їх платежів становить значну долю страхових надходжень щодо визначеного сегмента.
3.2	Важливість страхового покриття для клієнтів	Наш страховий продукт та аналогічні продукти наших конкурентів не є важливою частиною серед витрат страхувальників.
3.3	Стандартизація страхових послуг	Страхові продукти стандартизовано (невелика ступінь диференціації). Вартість зміни страховика страхувальником незначна.
4. Вплив страхових продуктів-замінників		
4.1	Вартість полуги (тариф)	Нижчі тарифи та доступність страхових послуг створюють обмеження тарифів на визначеному сегменті.
4.2	Вартість "переключення"	Вартість переключення на послугу-замінник не значна.
4.3	Якість основної послуги	Підтримка визначеної якості страхового продукту вимагає більших витрат ніж для послуги-замінника.

Однією із загальних стратегій є диференціація страхового продукту у вигляді, що сприймається на ринку як щось унікальне. Диференціація є надійною стратегією для досягнення віддачі вище середнього рівня в галузі. Так, на ринку страхування диференціація гарантує захист від конкуренції завдяки прихильності страхувальників до певної компанії, як наслідок, меншої їх чутливості до тарифів. Однак на практиці клієнт банку дуже рідко стає перед вибором страховика, що візьме на себе ризик застави. Частіше плідна співпраця кредитної установи з компаніями, що отримали акредитацію, вирішує неспроможність конкурентів застосувати стратегію диференціації.

Все ж такий головний принцип цієї стратегії – збільшення прибутку що знімає необхідність найнижчих витрат.

Наслідкова прихильність страхувальників і необхідність для конкурентів створити власний оригінальний товар породжує вхідні бар'єри.

Як стверджують фахівці, проведення диференціації деколи може запобігати захопленню більшої частини ринку. Це вимагає атмосфери винятковості, що не сумісне з великою частиною ринку. Але винятковість на українському страховому ринку майже неможлива.

Здебільшого щойно розроблені страхові продукти копіюються конкурентами з причини недостатньо розробленої законодавчої бази.

Найчастіше диференціація йде у розріз із статусом низькозатратної фірми. Виходячи з цього, українські страхові компанії здебільшого не мають економічної можливості застосувати цю стратегію.

Стратегія зосередження передбачає плідну діяльність з конкретним сегментом чи страховим продуктом. З одного боку, це дає значні конкурентні переваги щодо якісної розробки одного страхового продукту та унікальне його позиціонування. З маркетингової точки зору стратегія зосередження оптимальна для страховика. Проте у довгостроковому періоді стратегія зосередження фінансово невиправдана. Скоріш усього, структура страхового портфеля має складатися на базі фінансових цілей, а не маркетингових. Так, страхування КАСКО не може перевищувати 46 % страхового портфелю, а якщо зосередитись лише на страхуванні майна, відповідальності чи життя, не виправдовуються витрати на ведення справи у короткостроковому періоді.

Стратегію найменших сукупних витрат використовують ті страхові компанії чи підрозділи, які мають чималий досвід у страхуванні застави та розвинуті канали продажу за участю юридичних осіб.

Лідерство на страховому ринку завдяки цій стратегії можна досягти, якщо:

- компанія наступально створює можливості підвищення виробничих потужностей (в даному випадку це максимально можлива кількість укладених договорів страхування застав);
- компанія зменшує накладні та інші витрати завдяки оптимізації каналів розподілу, агентської мережі.

Для досягнення цієї мети необхідна більша увага фінансових менеджерів. Безумовно, вищезазначена стратегія забезпечує механізм

реалізації довгострокових загальних та фінансових цілей економічного та маркетингового розвитку компанії взагалі та його окремих структурних одиниць [6].

Становище низькозатратної компанії дає прибуток вище середнього, незважаючи на наявність сильних чинників конкуренції.

Головною помилкою українських страховиків, що зупинили свій вибір на стратегії найменших сукупних витрат, є зосередження на врегулюванні збитків, виходячи від маркетингових та фінансових цілей.

Якщо компанія планує займати стійкі конкурентні позиції більш ніж на строк кредитування клієнтів першого року страхування, не зайвим буде контролінг відділу врегулювання збитків з позиції маркетингової концепції. Такі принципи ведення бізнесу захищають фірму від суперництва конкурентів, оскільки, з одного боку, якості послуг контролює відділ маркетингу, одночасно досліджуючи страхові продукти конкурентів, а з, другого боку, досвідчені фінансові менеджери контролюють витрати. А низькі витрати означають, що компанія так само може одержувати прибутки після того, як конкуренти витратили свої ресурси в процесі боротьби.

Становище низькозатратної компанії захищає її також від впливу клієнтів та посередників, оскільки вони можуть застосовувати свій вплив лише для збивання тарифів до рівня найбільш ефективного конкурента. А ефективність ця досягається за рахунок механізму нейтралізації фінансових ризиків страхової компанії.

Фактори, що приводять до становища низькозатратної компанії, як правило, створюють надійні вхідні бар'єри в показниках економії за рахунок масштабів (кількість відділень, що страхують клієнтів) чи в перевагах за рівнем затрат (обсяги виплат та надходжень).

Як стверджують фахівці, становище низькозатратної фірми захищає її від усіх п'ятьох чинників конкуренції, проте досягнення цього становища вимагає володіння значною частиною

ринку чи інших переваг, зокрема сприятливого доступу до ресурсів.

Екстраполюючи цей факт на ринок страхування України, слід уточнити, що в цьому випадку сама співпраця страховика з відділеннями банку є детермінантою даної стратегії. Саме на ринку страхових послуг інформаційні ресурси набувають першорядного значення. Від якості клієнтської бази залежать головні фінансові показники страховика – рівень виплати, структура страхового портфеля, страхові надходження.

Таким чином, у порівнянні з вищезрозглянутими стратегіями диференціації та зосередження, стратегія найменших сукупних витрат передбачає можливість реалізації завдяки лише фінансовим важелям. Необов'язково змінювати технології, структуру страхового продукту, змінювати маркетингову політику. Страховику достатньо оптимізувати витрати, контролінг фінансових ресурсів та якості продукту.

Практичне значення виявлення конкурентної стратегії для страхових компаній, що пропонують послуги страхування майна та життя заставодавців, полягає в оптимізації маркетингової діяльності страховиків та рішення проблеми покриття ризику банків щодо втрати вартості застав.

Слід розглянути також соціально-економічний ефект від впровадження страховиками даної стратегії. Зменшення затрат страховиком веде до підвищення якості страхової культури населення.

Сьогодні для українського страхового ринку важливо те, що стратегія найменших витрат може докорінно його змінити. Як відомо, конкуренти досі ні морально, ні економічно не готові вжити заходів, необхідних для мінімізації затрат, без використання маркетингових методів.

Таким чином, першим кроком у стратегічному плануванні є подолання внутрішніх протиріч цілей страхування у застосуванні організаційного маркетингу. Конкурентна стратегія страховика розробляється та реалізується з одночасним маркетинговим впливом на ринок.

Література

1. Конкуренційне законодавство України: Юридичний збірник. – К., 2002. – 296 с.
2. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
3. Нечипорук Л. В. Теорія та практика страхового ринку в Україні: Монографія. – Харків: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2004. – 300 с.
4. Портер М. Стратегия конкуренции. – К.: Основы, 1998. – 390 с.
5. Тринчук В. В. Страхування очима українського студентства. Аналітичний звіт за результатами Всеукраїнського маркетингового дослідження // Страхова справа. – 2003. – № 3. – С. 72-80.
6. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика. – М.: АКАЛИС, 1996. – 272 с.
7. http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_22/article_392/.
8. <http://www.insurance.princetonpg.com>.
9. www.znay.ru/library - Бібліотека зі страхування.

ПРОБЛЕМИ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ЯК ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

Розглянуто необхідність ефективного сталого розвитку територій, створення в усіх перспективних землеробських регіонах країни раціональної з точки зору економіки та екології сільської поселенської мережі одночасно із переведенням аграрного виробництва на принципи сталого функціонування, що є одним з найважливіших завдань державної аграрної політики.

Ключові слова

Сільські території, ресурс землі, аграрне виробництво, сталий розвиток, аграрна політика.

Добробут будь-якої держави неможливий без розв'язання питання розвитку села (тобто без розвитку територій), адже держава, в якій розвивається лише центр і не розвиваються території, є безперспективною.

Відомо, що основою приросту багатства кожної держави, а отже, ефективності виробництва, є земля. А одержана в сільському господарстві продукція на одну грошову одиницю дає роботу понад 12 одиницям в інших сферах економіки. Це дозволяє країні розв'язувати проблеми забезпечення робочими місцями, створення належного рівня життя. Цивілізовані країни це давно усвідомили, і тому турбота про розвиток сільських територій і зокрема сільського господарства є загальновідомою. Ресурс землі є вагомим порівняно з іншими видами ресурсів, з урахуванням того, що у цьому секторі будуються економічні правила гри, аграрна сфера давно стала невід'ємною складовою економічної діяльності держави.

Перехід України на ринкові умови господарювання, процеси вступу до СОТ, майбутня її інтеграція з Європейським союзом вимагають радикальних організаційно-економічних, техніко-технологічних і структурних перетворень зокрема в сільськогосподарському виробництві та всебічного

нарощування темпів розвитку соціальної інфраструктури, а також загального благоустрою сільських територій. Вирішення цих завдань повинно призвести до значного підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, конкурентоспроможності його продукції, а також до зміни ролі сільського господарства у формуванні майбутньої багатофункціональної структури використання сільських територій. Слід також відзначити, що трансформаційні процеси відповідно до вимог ринкової економіки та ресурсо-екологічної безпеки в самому аграрному виробництві і на селі, перебудова структури сільського господарства, зростання продуктивності земельних угідь й аграрної праці мають не послаблювати, а навпаки, посилювати увагу до вирішення соціальних та екологічних проблем розвитку сільських територій. Мова йде про посилення охорони навколишнього природного середовища, збереження його від деградації, виснаження і забруднення при веденні сільськогосподарської та інших видів діяльності на селі. Сказане вище насамперед стосується найважливішого загальнобіосферного та аграрного виробничого ресурсу - продуктивних земель.

Отже, для забезпечення сталого

розвитку сільського господарства і сільських територій необхідно дотримуватись наступних фундаментальних принципів і підходів:

1. створення сільському населенню в усіх аграрних регіонах країни однакових можливостей для забезпечення належного рівня якості життя та задоволення найважливіших життєвих потреб;
2. збереження у сприятливому стані навколишнього середовища й екологічної рівноваги в природі на всіх сільських територіях держави, насамперед в агроландшафтах;
3. формування раціональної з точки зору вимог економічної та екологічної безпеки сільської поселенської мережі в усіх регіонах країни;
4. здійснення широкомасштабних заходів з поліпшення житлових умов на селі та радикального підвищення рівня комунально- побутового благоустрою сільських поселень;
5. забезпечення сталого, еколого зрівноваженого і багатофункціонального розвитку сільських територій як головної передумови боротьби з бідністю та безробіттям у сільській місцевості;
6. створення необхідних соціально-економічних і правових засад міжрегіональної рівноваги сільських територій, тобто рівноваги між різними землеробськими регіонами шляхом недопущення поглиблення поляризації та наростання диспропорцій у розвитку окремих сільських територій;
7. підвищення ефективності і конкурентоспроможності продукції аграрного виробництва відповідно до вимог аграрної політики та розвитку сільських територій, які мають місце нині в країнах ЄС.

Також слід домагатися, щоб все те позитивне і прогресивне, що нагромаджене в розвитку аграрного сектора економіки та сільських територій у світі, зокрема в західноєвропейських країнах, використовувалося належним чином і в Україні. Зазначені наріжні принципи та підходи слід покласти в основу нової вітчизняної аграрної політики, найважливішим складовим елементом якої повинна бути політика щодо оптимального й збалансованого сталого розвитку сільських територій.

Надзвичайну стурбованість сьогодні викликає екологічний стан навколишнього середовища в Україні і в першу чергу це стосується земельних ресурсів – найважливішого чинника існування біосфери і соціально-екологічного розвитку суспільства.

Вони рівною мірою мають вирішальне значення

Література

1. Трегобчук В., Прадун В. *Аграрна сфера: модель сталого розвитку* // Вісник НАН України. – 2004. - № 9. – С. 15-16.
2. *Статистичний щорічник України за 2004р.* – К.: Вид-во «Консультант», 2005 – С. 548.
3. *Статистичний щорічник «Сільське господарство України за 2004 рік» / Державний комітет статистики України.* – К.: 2005 – 340 с.
4. Бачинський І. Є. *Засухи, суховеї, пыльные бури на Украине и борьба с ними.* – К.: Урожай, 1970. – 235.

як для екології, так і економіки. Специфіка земельних ресурсів як основного засобу виробництва в сільському господарстві полягає в тому, що за умов раціонального та екологічно безпечного використання вони, по суті, не втрачають своїх властивостей, насамперед родючості, і в певному сенсі їх можна вважати самовідновлюваними природними ресурсами.

Сьогодні в Україні лише один з кожних 10га сільськогосподарських угідь має більш-менш задовільний екологічний стан, широко розповсюджена водна і вітрова ерозія ґрунтів, а площі рекультивациі порушених земель багаторазово скоротились.

Так в 1985 році було рекультивовано 22 тис. га порушених земель, у тому числі під рілля 10 тис.га. в 1990 році - відповідно 19,2 тис. і 8,9 тис. га, то в 2003 році – лише 1,9 тис. і 500 га, або відповідно в 10-12 і 16-20 разів менше. Подібну тенденцію слід вважати вкрай негативною.

Екологічно необґрунтоване нераціональне в техніко-технологічному та організаційному відношенні використання земель в аграрній сфері здатне за декілька років зруйнувати родючий шар ґрунту, який створювався природою тисячоліттями. Турбота про екологію земельних ресурсів та екологічну безпеку землекористування є по суті турботою про майбутні покоління і збереження природної основи існування людської цивілізації на майбутнє. Отже, щоб земля використовувалась раціонально, ефективно і екологічно безпечно, на засадах сталого розвитку і комплексного підходу до територіально-просторового планування й управління, оптимізація всіх видів землекористування є об'єктивною необхідністю.

Фундаментальним завданням розвитку сільських територій як основи життєдіяльності українського селянства і функціонування аграрного сектора економіки є його перехід до сталого землекористування й організації оптимального в усіх відношеннях використання земельних ресурсів у народному господарстві країни.

Згідно концепції сталого аграрного землекористування та необхідності реалізації в Україні західноєвропейської моделі організації розвитку і використання сільських територій, землеробські регіони та сільська місцевість у нашій державі мають зазнати кардинальних трансформацій з точки зору переведення їх на багатофункціональний й екологічно безпечний характер розвитку.

АНАЛІЗ РИНКУ ДОЗВОЛІВ НА ВИКИДИ ПАРНИКОВИХ ГАЗІВ У КОНТЕКСТІ КІОТСЬКОГО ПРОТОКОЛУ

Визначено передумови виникнення та основні тенденції ринку дозволів на викиди. Проаналізовано сучасний стан ринку, обсяги потенційного попиту і пропозиції товару. Здійснено спробу спрогнозувати стан ринку на період 2008-2012 рр.

Ключові слова

Кіотський Протокол, парникові гази, дозвіл на викиди, ринкові механізми, вуглецеві одиниці, кадастр викидів.

Норми Кіотського Протоколу дозволяють констатувати факт виникнення нового ринку – ринку дозволів (квот) на викиди парникових газів (інколи його називають вуглецевим ринком). Дослідженням цього ринку займалися такі вчені, як Шевчук В. Я., Бобілев С. Н., Грицевич І. Г., Кокорін А. О., Лекок Ф., Шалізі З., Юлкін М. А., Данилов-Данильян В. І. та ін. Проте ці дослідження мали епізодичний і несистематизований характер. Ця проблема також ускладнюється відсутністю достовірної статистичної інформації, яка б дозволила провести глибокий аналіз тенденцій нового ринку.

Тому необхідністю стає, по-перше, визначення інституційних рамок, в яких будуть діяти учасники ринку; по-друге, аналіз основних тенденцій функціонування ринку та зміни його кон'юнктури; і, нарешті, по-третє, окреслення найближчої перспективи розвитку ринку дозволів на викиди. Саме висвітлення цих аспектів є метою даної статті. Зважаючи на те, що з січня 2008 р. офіційно почав працювати міжнародний ринок дозволів на викиди, дана стаття набуває ще більшої актуальності.

Головне завдання Кіотського Протоколу полягає в тому, що він визначив зобов'язання певних країн, які ввійшли в Додаток Б Протоколу (далі будемо називати їх країнами-учасницями), щодо

зниження викидів парникових газів протягом так званого першого бюджетного періоду 2008-2012 рр. Кожна країна-учасниця визначила для себе базовий рік (більшість базовим прийняли 1990 р), обсяг викидів в якому збільшується або зменшується на певний відсоток, згідно з Додатком Б. Таким чином визначається квота кожної країни, тобто річний обсяг викидів парникових газів, який країна „може собі дозволити” протягом першого періоду дії Протоколу. Інколи квоту ще називають бюджетом викидів.

Для реєстрації і відстеження змін у бюджеті викидів країни створюють національні реєстри парникових газів. До 15 квітня поточного року країна подає доповідь про результати інвентаризації викидів (кадастр викидів) за позаминулий рік. Облік викидів здійснюється в метричних тонах вуглекислого газу (т. CO₂-еквіваленту). Інші парникові гази перераховують у CO₂ за допомогою коефіцієнтів, які характеризують потенціал глобального потепління того чи іншого газу.

Крім інституційних норм в Кіотському Протоколі закладено ринкові механізми, метою яких є забезпечення можливостей для виконання країнами зобов'язань за Протоколом з найменшими втратами для національних економік:

а) *Торгівля квотами (Emissions Trading)*. За умов

профіциту бюджету викидів країна може передати (продати) частину невикористаної квоти іншій країні за певну компенсацію (ціну). Цей механізм називають жорстким;

б) *Проекти спільного впровадження (Joint Implementation)*. Згідно цього механізму країна-інвестор повністю або частково фінансує розроблення і реалізацію проекту щодо скорочення викидів на території іншої країни-учасниці, за що отримує можливість збільшити власну квоту на розмір цього скорочення;

в) *Механізм чистого розвитку (Clean Development Mechanism)*. На відміну від попереднього механізму, проекти щодо скорочення викидів реалізуються на території країн, що не входять до Додатку Б. Спільне впровадження і механізм чистого розвитку називають гнучкими механізмами Кіотського Протоколу [3].

Описані вище механізми передбачають, що кліматичні ефекти (зміна клімату) не залежать від місця викиду парникових газів, тому економічно вигідніше скорочувати викиди в країнах з високою енергоємністю економіки. Саме ці механізми зумовили виникнення ринку квот, адже дозвіл на викиди із звичайного адміністративного обмеження перетворився на товар завдяки можливості торгувати ним. Термін „дозвіл” або „право” в даному випадку вживається не в юридичному контексті. Під терміном „дозвіл на викиди n-ої кількості парникових газів (т. CO₂-екв.)” слід розуміти можливість за наявних організаційних, науково-технічних та соціально-економічних умов здійснювати виробництво економічних благ таким чином і в таких масштабах, при яких кінцева емісія парникових газів становитиме n т. CO₂-екв. А вже зовнішнім проявом товару може виступати певний цінний папір або інший юридичний документ. Також слід зазначити, що товаром на ринку є лише надлишок квот, тобто невикористані дозволи на викиди. Крім усього іншого, механізми Кіотського Протоколу визначили економічні форми, в яких може виступати дозвіл на викиди. Нижче наведена їх коротка характеристика.

Одиниці встановленої кількості, або AAU (Assigned Amount Units) – вуглецеві одиниці, кількість яких відповідає квоті країни, встановленій Протоколом. Основною перевагою цієї форми товару є те, що одиниці AAU можуть накопичуватися і переноситися на наступний бюджетний період.

Одиниці поглинання (стоку, абсорбції) парникових газів, або RMU (Removal Units) – вуглецеві одиниці, які засвідчують обсяги додаткового поглинання парникових газів (стоку парникових газів з атмосфери) в секторі „Землекористування, зміни в землекористуванні і лісове господарство”. У результаті реалізації заходів щодо поглинання вуглецю емітується

певна кількість одиниць RMU, які згодом конвертуються в одиниці AAU (додаються до бюджету викидів).

Одиниці скорочення викидів, або ERU (Emission Reduction Units) – вуглецеві одиниці, які засвідчують зниження емісії парникових газів або збільшення їх стоків у результаті реалізації проектів спільного впровадження. Одиниці ERU стають повноцінним товаром після проходження сертифікації, за якою скорочення викидів парникових газів чи зростання їх стоків з атмосфери повинно бути наслідком „додаткових” заходів. Для цього порівнюють рівні викидів (стоків) до і після реалізації проекту. Різниця між ними є наслідком додаткових заходів.

Одиниці сертифікованого скорочення викидів, або CER (Certified Emission Reductions) – вуглецеві одиниці, які засвідчують зниження емісії парникових газів або збільшення їх стоків у результаті реалізації проектів згідно механізму чистого розвитку. Одиниці, які пройшли сертифікацію (процедура сертифікації аналогічна як для одиниць ERU) додаються до бюджету викидів країни-інвестора. Основним недоліком одиниць ERU і CER є те, що накопичувати і переносити на наступний період можна лише 2,5% цих вуглецевих одиниць [2, С. 12].

Останнім часом прозвучало чимало заяв і прогнозів щодо майбутньої кон'юнктури на ринку дозволів на викиди. Спочатку аналітиками передбачалась висока ціна (навіть 50-100 дол.) за 1 т CO₂-екв. та загальний дефіцит товару. Зараз стає очевидним, що багато розвинених країн не матимуть серйозних проблем з виконанням зобов'язань. Показовою тут є зміна прогнозів експертами Світового Банку, які в листопаді 2004 р. оцінювали щорічний попит в період 2008-2012 рр. в обсязі 1000-1100 млн. т. CO₂-екв., а в листопаді 2005 р. – 700 млн. т. CO₂-екв. [1]. Тому варто докладніше розглянути попит та пропозицію на ринку квот. Для цього використаємо дані національних кадастрів викидів [4] країн-учасниць (табл. 1).

Як бачимо, дефіцит квоти в 2004 р. мали такі країни як: Австрія, Бельгія, Греція, Данія, Ірландія, Іспанія, Італія, Канада, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, Нова Зеландія, Португалія, Словенія, Фінляндія, Швейцарія і Японія. Сумарний попит цих країн (а відповідно і ринковий попит) становить – 725,414 млн. т. CO₂-екв. Проте деяким країнам (Греція, Словенія) при активній внутрішній політиці цілком під силу самостійно виконати зобов'язання за Кіотським Протоколом. Їх викиди перевищують квоти відповідно на 1,6 млн. т. CO₂-екв. (1,2 %) і 1,4 млн. т. CO₂-екв. (7,5 %).

Поряд з цим потенційними постачальниками дозволів на викиди є: Болгарія, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Росія, Румунія, Словаччина, Угорщина, Україна і Чехія. Їх сумарна пропозиція становить – 2023,272 млн. т. CO₂-екв.

Великобританія, Франція і Швеція хоч і мають

Таблиця 1. Динаміка викидів парникових газів країнами Додатку Б

Країна	Квота викидів згідно КП	Викиди ПГ, млн. т. CO ₂ -екв.				Відхилення рівня 2004р. від квоти	
		в базовому році	1995 р.	2000 р.	2004 р.	Абсолютне	Відносне, %
Австрія	68,705	78,971	80,246	81,290	91,344	22,640	32,95
Бельгія	133,759	144,604	152,265	147,411	146,467	12,708	9,50
Болгарія	122,004	132,613	87,102	67,188	69,100	-52,904	-43,36
Великобританія	679,137	776,157	714,333	672,216	665,349	-13,789	-2,03
Греція	135,996	108,797	113,239	131,939	137,645	1,649	1,21
Данія	55,653	70,446	77,464	69,623	69,634	13,981	25,12
Естонія	39,212	42,622	22,473	19,214	21,451	-17,761	-45,30
Ірландія	62,843	55,614	58,923	68,729	68,460	5,617	8,94
Ісландія	4,216	3,833	3,619	4,168	4,181	-0,034	-0,82
Іспанія	330,225	287,152	317,941	384,246	427,905	97,679	29,58
Італія	485,879	519,656	532,733	554,083	581,606	95,727	19,70
Канада	568,268	604,541	687,017	727,353	780,043	211,774	37,27
Латвія	23,841	25,914	12,223	9,991	10,783	-13,057	-54,77
Литва	45,437	49,388	21,999	19,390	21,773	-23,664	-52,08
Ліхтенштейн	0,212	0,230	0,236	0,255	0,271	0,059	27,99
Люксембург	9,134	12,687	9,775	9,548	12,789	3,655	40,01
Монако	0,099	0,108	0,115	0,117	0,104	0,005	5,35
Нідерланди	200,186	212,963	225,070	214,433	218,086	17,900	8,94
Німеччина	971,080	1229,216	1095,002	1023,220	1015,696	44,615	4,59
Нова Зеландія	61,996	61,996	64,681	70,421	75,171	13,175	21,25
Норвегія	50,324	49,825	49,911	53,516	54,946	4,622	9,19
Польща	551,688	586,903	453,170	405,078	396,651	-155,038	-28,10
Португалія	76,356	60,123	71,370	82,517	84,476	8,120	10,63
Росія	3220,328	3220,328	2198,164	2004,555	2153,990	-1066,338	-33,11
Румунія	259,870	282,467	186,968	138,593	160,060	-99,810	-38,41
Словаччина	66,397	72,171	52,656	47,663	48,874	-17,523	-26,39
Словенія	18,551	20,164	18,480	18,698	19,946	1,395	7,52
Угорщина	115,787	123,178	84,384	81,904	83,953	-31,835	-27,49
Україна	925,380	925,380	521,174	395,103	413,415	-511,965	-55,32
Фінляндія	71,138	71,138	71,537	70,016	81,121	9,983	14,03
Франція	567,652	567,652	561,143	560,049	560,210	-7,442	-1,31
Хорватія	29,567	31,124	21,913	25,268	29,432	-0,135	-0,46
Чехія	180,553	196,253	154,505	149,218	147,177	-33,376	-18,49
Швейцарія	48,535	52,756	51,063	51,731	53,074	4,539	9,35
Швеція	75,256	72,362	73,882	68,434	69,901	-5,355	-7,12
Японія	1195,932	1272,268	1342,201	1345,602	1355,221	159,289	13,32

деякий надлишок квоти, проте їх становище є дуже хитким, тому імовірно вони як і Греція та Словенія будуть купувати вуглецеві одиниці для хеджування ризиків. Викиди Монако, Ліхтенштейну та Ісландії є незначними, тому ними можна знехтувати. Постачальниками вуглецевих одиниць можуть виступати і країни, що розвиваються (в рамках механізму чистого розвитку). На сьогодні немає достовірної інформації про можливі обсяги одиниць CER, які вже емітовані чи будуть емітовані за наступні п'ять років. За різними оцінками їх обсяг

становить від 400 до 700 млн. т. CO₂-екв. протягом 2008-2012 рр. або приблизно 100-150 млн. т. CO₂-екв. щорічно.

З вищесказаного випливає, що ринок однозначно буде перенасиченим, адже вже зараз пропозиція майже в три рази перевищує попит. За даними про обсяги викидів у 1990-2004 рр. [4] автором статті методом екстраполяції середньорічних темпів зміни викидів спрогнозовано стан ринку викидів на період 2008-2012 рр. Результати прогнозу відображені в табл. 2.

Таблиця 2. Прогноз середньорічних обсягів емісії парникових газів в 2008-2012 рр.

Країна	Квота викидів згідно КП	Викиди ПГ в 2004 р., млн. т. CO ₂ -екв.	Прогнозовані середньорічні викиди, млн. т. CO ₂ -екв.	Відхилення прогнозованих обсягів від квоти	
				Абсолютне	Відносне, %
Австрія	68,705	91,344	97,234	28,529	41,52
Бельгія	133,759	146,467	147,272	13,513	10,10
Болгарія	122,004	69,100	71,016	-50,988	-41,79
Великобританія	679,137	665,349	656,896	-22,241	-3,27
Греція	135,996	137,645	152,286	16,29	11,98
Данія	55,653	69,634	69,288	13,635	24,50
Естонія	39,212	21,451	24,716	-14,496	-36,97
Ірландія	62,843	68,460	74,854	12,011	19,11
Ісландія	4,216	4,181	4,341	0,125	2,96
Іспанія	330,225	427,905	508,093	177,868	53,86
Італія	485,879	581,606	610,407	124,528	25,63
Канада	568,268	780,043	858,496	290,228	51,07
Латвія	23,841	10,783	12,096	-11,745	-49,26
Литва	45,437	21,773	25,930	-19,507	-42,93
Ліхтенштейн	0,212	0,271	0,291	0,079	37,26
Люксембург	9,134	12,789	12,833	3,699	40,50
Монако	0,099	0,104	0,103	0,004	4,04
Нідерланди	200,186	218,086	220,319	20,133	10,06
Німеччина	971,080	1015,696	978,484	7,404	0,76
Нова Зеландія	61,996	75,171	81,658	19,662	31,71
Норвегія	50,324	54,946	57,301	6,977	13,86
Польща	551,688	396,651	411,211	-140,477	-25,46
Португалія	76,356	84,476	92,293	15,937	20,87
Росія	3220,328	2153,990	2345,580	-874,748	-27,16
Румунія	259,870	160,060	195,623	-64,247	-24,72
Словаччина	66,397	48,874	50,751	-15,646	-23,56
Словенія	18,551	19,946	20,644	2,093	11,28
Угорщина	115,787	83,953	87,124	-28,663	-24,75
Україна	925,380	413,415	449,471	-475,909	-51,43
Фінляндія	71,138	81,121	85,825	14,687	20,65
Франція	567,652	560,210	557,051	-10,601	-1,87
Хорватія	29,567	29,432	35,608	6,041	20,43
Чехія	180,553	147,177	153,558	-26,995	-14,95
Швейцарія	48,535	53,074	53,212	4,677	9,64
Швеція	75,256	69,901	68,873	-6,383	-8,48
Японія	1195,932	1355,221	1392,436	196,504	16,43

Як бачимо, в усіх країнах, за винятком Великобританії, Данії, Німеччини, Франції і Швеції, слід очікувати зростання обсягів емісії парникових газів. Проте в загальному поділ країн на покупців і постачальників залишиться незмінним: дефіцит квот в потенційних покупців зростатиме (звичайно? крім вищеназваних держав), а профіцит у постачальників – зменшуватиметься. Унікальною є ситуація з Хорватією, яка з постачальника (станом на 2004 р.) імовірно перетвориться на покупця дозволів на викиди. Очікуваний загальний попит на вуглецеві одиниці зросте на 27,06 % і становитиме 947,086 млн. т. CO₂-екв., а очікувана пропозиція з боку країн-учасниць знизиться на 13,25 %, тобто до 1755,242 млн. т. CO₂-екв.

Протягом 2008-2012 рр. Кіотський Протокол

встановив загальний обсяг квот для країн-учасниць в розмірі 11451,2 млн. т. CO₂-екв. При цьому, їх сумарні викиди в 2004 р. становили – 10130,3 млн. т. CO₂-екв. або 88,47 % запасу, а порівняно з 1990 р. вони знизилися на 14,51 % (табл. 3). Скорочення емісії парникових газів в 1990-2000 рр. було зумовлено економічним спадом у постсоціалістичних країнах. Проте вже з 2000 р. сумарні викиди країн-учасниць щорічно зростали приблизно на 0,77 %¹. Якщо такі темпи росту збережуться то, середньорічні викиди парникових газів в період 2008-2012 рр. (загальне споживання товару) приблизно становитимуть

¹ Розраховано автором за тією ж методикою, але на основі даних про сумарні викиди усіх країн Додатку Б.

Таблиця 3. Сумарні викиди парникових газів в країнах Додатку Б (Розраховані автором на основі [4])

Рік	Викиди парникових газів, млн. т.	Відношення обсягу викидів у даному році, %		
		до попереднього	до суми квот	до 1990 р.
1990	11849,56	100,00	103,48	100,00
1991	11485,16	96,92	100,30	96,92
1992	10837,01	94,36	94,64	91,45
1993	10504,05	96,93	91,73	88,65
1994	10241,10	97,50	89,43	86,43
1995	10188,98	99,49	88,98	85,99
1996	10217,50	100,28	89,23	86,23
1997	10012,42	97,99	87,44	84,50
1998	9822,41	98,10	85,78	82,89
1999	9750,52	99,27	85,15	82,29
2000	9772,78	100,23	85,34	82,47
2001	9859,32	100,89	86,10	83,20
2002	9869,49	100,10	86,19	83,29
2003	10082,59	102,16	88,05	85,09
2004	10130,30	100,47	88,47	85,49

10606,23 млн. т. CO₂-екв., або 92,62 % суми квот. (Сума прогнозованих обсягів викидів усіх країн-учасниць становить 10663,175. Різниця пояснюється тим, що показник 10606,23 був розрахований на основі динаміки сумарних, а не індивідуальних обсягів емісії.)

Слід зауважити, що більшість країн лише розпочали власні програми щодо скорочення викидів, а їх результати будуть відчутними в наступні 5-7 років, що відповідно позначиться на темпах росту емісії парникових газів. Також не можна забувати про країни, що розвиваються, які можуть скласти реальну конкуренцію іншим постачальникам вуглецевих одиниць.

Виходячи з цього стає очевидним, що ціна 1 т. CO₂-екв. навряд чи суттєво зросте. На сьогодні вона коливається в межах 8-30 дол./т. CO₂-екв. Крім того, дуже ймовірним є сценарій, за яким на ринку рівновага між попитом і пропозицією не встановиться принаймні в перші 3-4 роки. Це пов'язано з тим, що основні покупці (країни ЄС, Японія і Канада) пріоритетними вважають одиниці CER і ERU, і тільки за крайньої необхідності звертатимуться до купівлі одиниць AAU. Поряд з цим реалізація проектів у рамках гнучких механізмів і здійснення реальних трансакцій з емітованими вуглецевими одиницями потребує певного часового лагу (з моменту виникнення ідеї проекту і до сертифікації вуглецевих одиниць проходить 4-6 років). Тому попит і пропозиція матимуть дискретний, стрибкоподібний характер.

Крім того, „популярність” одиниць CER і ERU визначатиме динаміку ціни товару. На

традиційних ринках при такому співвідношенні між попитом і пропозицією ціна повинна бути близькою до нуля, що для даного ринку не властиве. Це пояснюється наявністю різних економічних форм товару, кожна з яких в однаковій мірі може задовольняти потреби споживачів, але має різну „собівартість”. По суті, собівартість одиниць AAU, які кількісно переважають на ринку над іншими формами товару, рівна нулю. При цьому собівартість одиниць CER і ERU визначається вартістю проектів щодо скороченню викидів і суттєво коливається залежно від галузі і країни реалізації. Тому основним чинником, який визначатиме ціну 1 т. CO₂-екв. є кількість і вартість проектів у рамках гнучких механізмів. У майбутньому цей чинник постійно підніматиме ціну товару, проте поки що суттєвий надлишок одиниць AAU нівелює його дію.

І нарешті, згідно рішення Сьомої сесії Конференції Сторін РКЗК, кожна країна-учасниця повинна резервувати на період дії зобов'язань у своєму національному реєстрі викидів річний обсяг вуглецевих одиниць, який не може бути меншим від 90 % квоти або 100% обсягу викидів, згідно останнього поданого кадастру [4]. Тому з усього вищевикладеного логічно припустити, що в 2011-2012рр. торгівля на ринку квот суттєво поживається. На той час вже стане зрозуміло, хто і скільки вуглецевих одиниць може продати чи бажає купити.

Література

1. Всесвітній банк: на ринку викидів очікується криза // Доступний з <www.financialexpress.com>.
2. Глобальні зміни клімату: економіко-правові механізми імплементації Кіотського протоколу в Україні // За ред. В. Я. Шевчука. – К.: Геопринт, 2005. – 147 с.
3. Кіотський протокол до Рамкової Конвенції ООН про зміну клімат у// Доступний з <<http://www.unfccc.int>>.
4. Секретаріат Рамкової Конвенції ООН про зміну клімату // Доступний з <<http://www.unfccc.int>>.
5. Юлкін М. А. Рынок парниковых выбросов // Мировая энергетика. – 2005. – № 4. С. 97-99.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ СУТІ ТА РОЛІ МАЛОГО БІЗНЕСУ В МАКРОЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Розглянуто сучасні концепції і підходи до аналізу ролі малого підприємництва в макроекономічному середовищі. Проаналізовано суть і зміст системи економічних відносин у сфері малого підприємництва.

Ключові слова

Підприємство фірма, малий бізнес, малі підприємства, підприємництво, мале підприємництво

Малий бізнес належить до сектора економіки сучасних індустріальних країн, що розвиваються найдинамічніше. Зростає рівень технічної оснащеності малих фірм, більш насиченою і різноманітною стає їх взаємодія з великими промисловими компаніями. Розширюються інноваційні можливості малого бізнесу. Це дозволяє йому відігравати більш важливу роль у задоволенні суспільних потреб.

Термін „малий бізнес”, прийнятий у сучасних зарубіжних і вітчизняних дослідженнях, вказує в основному на невеликі розміри підприємств, хоча беруться до уваги і якісні критерії. Проте, як свідчить практика, кожен з визначених критеріїв малого бізнесу критикується або спростовується. Тому спроби дослідників виділити основний критерій малого бізнесу тривають досі.

Метою нашого дослідження є визначення місця та ролі малого підприємництва в макроекономічному середовищі.

Так, В. Рубе головними якісними критеріями для розмежування підприємств різних розмірів, називає, по-перше, відношення власника підприємства до праці і управління підприємством, а по-друге, - ступінь його контакту з персоналом [6, с. 30-32]. При цьому його думка ґрунтується на досвіді законодавчого регулювання бізнесу в розвинених країнах, перш

за все у Франції.

Однак законодавство фіксує явище, що відбулося; внутрішня ж мотивація фірмоутворення, його соціальні причини, суть малого бізнесу залишаються при цьому не з'ясованими. Підкреслюючи недостатню обґрунтованість наведених якісних критеріїв В. Рубе, можна привести думку англійського економіста Ф. Кларка, який ще чверть століття назад писав: „Суть дрібного підприємництва полягає не стільки в одержанні максимального прибутку, скільки в задоволенні, що отримується людьми від таких нематеріальних чинників, як незалежність, творчий характер роботи і особливо спосіб життя, які ніколи не можна зміряти в цифрах прибутків і збитків” [6, с. 33].

Висновок Ф. Кларка не можна вважати безпідставним. Сучасні дослідження мотивації випускників провідних шкіл бізнесу таких як Гарвард або Стенфорд, показали, що багато хто з них готовий розглядати пропозиції роботи при вдвічі меншій стартовій зарплаті, за умови участі в прибутках і в управлінні нової або швидкозростаючої підприємницької організації, ніж у крупних фірмах [8, с. 109]. Ці дані, наведені у доповіді американського професора Р. Хисріка, підтверджуються й іншими дослідженнями, на основі яких автори роблять висновки про те, що „для висококваліфікованих фахівців ступінь задоволеності

працею обернено пропорційні величині організації, в якій вони працюють” [1, с. 18].

Важливо відзначити, що ці тенденції очевидні не тільки для країн „Нового Світу”, але і для Японії з її традиціями „довічного найму” (в багатьох випадках вже не актуальними) й орієнтацією молодих людей з вищою освітою на роботу у великій корпорації. Останні дослідження свідчать, що ступінь задоволеності працею на японських малих підприємствах вищий, ніж у великих фірмах (зокрема, за такими параметрами, як можливості для реалізації здібностей, система оцінки персоналу, придатність здобутих навиків для роботи в інших компаніях і т. д.). Тому не випадково, що все більша кількість випускників шкіл і університетів при виборі роботи віддають перевагу не великим, а дрібним і середнім фірмам [5, с. 105].

Але який би не був важливий чинник задоволеності від роботи на малому підприємстві, він не може пояснити причини повсюдного зростання кількості малих підприємств у світі. Невеликий розмір малих підприємств допомагає виявляти та розвивати здібності і навички працівників швидше, ніж у великих компаніях. Та водночас малі підприємства не забезпечують гарантію постійної зайнятості. Важливим є і те, що в умовах малого бізнесу рядовий співробітник обмежений у можливостях кар'єрного зростання, що у свою чергу вступає в суперечність з базовим принципом малого бізнесу - прагненням громадян до самореалізації й економічної активності. Тому причини зростання малого підприємництва у світі, що відбувається в умовах підйому економіки і в умовах рецесії, повинні розглядатися комплексно, виходячи з основних макроекономічних тенденцій, які сприяють посиленню позицій малого бізнесу у процесі переходу до постіндустріального суспільства.

Більшість дослідників, які стояли на марксистських позиціях, головними рисами малого підприємництва вважали особисту участь господаря у виробництві, нездатність до „монопольної конкуренції” як про головні риси малого бізнесу, нестійкість [3]. Так у межах запропонованого В. Афанасьєвим і Е. Криловою підходу, мале підприємництво осмислюється через органічно властиву йому конкурентну природу. Ця категорія, таким, чином, охоплює такі підприємства, які, ... по-перше, є юридично самостійними і незалежними в ухваленні рішень, і, по-друге, не панують в якій-небудь сфері господарської діяльності.

Ці твердження, по суті, базуються на ухваленні того факту, що мала фірма діє в контексті досконалої конкуренції. На практиці, проте, багато малих підприємств успішно розвиваються, знаходячи ніші в інших ринкових структурах. Тому можна погодитися з фахівцями, які твердять, що вони не відчувають особливої конкуренції [2,

с. 57].

У запропонованому трактуванні поняття „мале підприємництво” втрачає зміст підприємницької функції. У результаті будь-яка конкурентна діяльність фактично ототожнюється з підприємництвом, хоча їх співвідношення є складнішим. А сама конкуренція може розглядатися швидше, як зовнішня сила, яка зумовлює процес нововведень [4, с. 273]. Останній включає дві частини: об'єктивний процес змін і процес свідомої діяльності людей. Визнаючи справедливість такого підходу, не можна не погодитися з тим, що процеси конкуренції і підприємництва однозначно не співпадають.

На необхідність пов'язувати аналіз малого підприємництва із змістом самого підприємництва справедливо вказує В. Савченко. Ним зазначається, що „мале підприємництво” допускає не просто відносно невеликі розміри підприємства і масштаби господарської діяльності, але й обов'язкове базування останньої на особливо ризиковій та інноваційній основі, на повній економічній відповідальності, персоніфікованому і гнучкому управлінні й організації відтворення з метою отримання максимального підприємницького доходу з одиниці затраченого капіталу [7, с. 59].

Вдосконалюючи цей підхід, А. Шулулс визначає економічну суть малого підприємництва через дві особливості: по-перше, воно об'єктивно існує як сектор економіки, що утворюється через сукупність дрібних підприємств і в цій якості представляє суспільну форму дрібного виробництва в умовах ринку; по-друге, є особливим типом підприємницької діяльності. Отже, дрібне виробництво і складові його підприємства (малий бізнес) утворюють організаційно-технічний бік виробництва, а мале підприємництво відноситься до його соціально-економічної площини.

На нашу думку, методологічна позиція А. Шулулса є найбільш обґрунтованою, оскільки базується на виявленні двох сторін суспільного виробництва: продуктивних сил і виробничих відносин. Водночас вона вимагає уточнення через визначення малого підприємництва як економічної категорії.

На нашу думку, економічний зміст поняття „мале підприємництво” складає сукупність економічних відносин, що виникають між суб'єктами суспільного виробництва щодо ініціативної, самостійної, особливо ризикової й інноваційної господарської діяльності на малих підприємствах. Простором дії цих відносин виступають різні сфери і галузі економіки.

Мале підприємництво включає широке коло економічних відносин, що складаються між різними суб'єктами, залученими у процес інноваційного відтворення на малих підприємствах. Основними групами суб'єктів цих

відносин виступають найняті робітники, підприємці, а також держава. Через це виділяються три блоки економічних відносин у малому підприємстві: найняті робітники - підприємці; підприємці - підприємці; підприємці - держава.

Відмінною рисою економічних відносин підприємців і найнятих робітників є їх особливий, персоніфікований характер, заснований на невеликому числі учасників і безпосередній трудовій діяльності підприємця щодо організації виробництва. Такі відносини є конкурентними за своєю природою, і насамперед у сфері оплати праці. Недосконалість інституційної структури в системі малого підприємництва перешкоджає встановленню рівноправності у подібних відносинах. Разом з тим особливий інноваційний клімат, зацікавленість працівників у загальній творчій діяльності здатні протидіяти конкуренції і забезпечити атмосферу співпраці.

Розвиток малого підприємництва у межах ринкової системи ускладнив відносини між підприємцями. Спочатку відносини між ними у цій сфері мали хаотичний конкурентний характер і будувалися за схемою „мале підприємство (підприємець) – мале підприємство”. Сьогодні можна виділити два сформованих види відносин: між підприємцями у сфері малого бізнесу і між підприємцями малого і великого бізнесу. Особливості сучасного інноваційного процесу у сфері малого підприємництва змінюють зміст цих відносин у напрямі гнучкого поєднання гострої конкурентної боротьби і взаємовигідної співпраці. Зміни, що відбуваються в економічних відносинах, свідчать про їх впорядкування і розвиток.

Самоорганізація економічних відносин, у тому числі і малого підприємництва, доповнюється організацією (управлінням), оскільки у цих системах діють люди, що свідомо ставлять собі цілі, керуються певними ціннісними орієнтаціями відповідно до чітких мотивів. Це упорядкована дія на економічну систему з боку суспільства і його органів управління - держави. Взаємини малого бізнесу з державою ґрунтуються на діалектичному взаємозв'язку: з одного боку мале підприємство володіє значною часткою самостійності і незалежності від державних органів і великих підприємств. Більше того, для останніх він є прямим конкурентом і знаходиться в стані як взаємодії, так і протидії.

З іншого боку, малий бізнес як ніякий інший суб'єкт економіки вимагає державної підтримки і державного стимулювання. Тому повністю незалежним мале підприємство бути не може. У будь-якому випадку малі підприємства змушені співпрацювати з владою і великим бізнесом, особливо у питаннях кредитування, отримання державних і муніципальних замовлень, інформаційної і правової підтримки.

Економічні відносини малого підприємництва

мають чітко виражену відтворювальну структуру. У сфері безпосереднього виробництва їх зміст визначається виробництвом товарів і послуг на інноваційній основі, пошуком нових комбінацій ефективного поєднання чинників виробництва.

Особливістю інноваційного виробництва на підприємствах виступають його високі ризиковість і інтенсивність інновацій, обмежений характер вживаних ресурсів, особлива роль і якість підприємницького чинника, гнучкість і ін. У фазах обміну і розподілу, які найбільшою мірою дотичні із зовнішнім середовищем підприємства, інноваційні відносини формуються перш за все у межах ринкового процесу. Інновації у споживанні (формування нових потреб, форм споживання товарів і послуг, індивідуалізація споживання і т. д.) інтенсивно генеруються малим підприємством, і, зрозуміло, здійснюються на нього зворотний зв'язок. Виконуючи загальне підприємницьке призначення, мале підприємство через свою хаотичність і високий динамізм забезпечує гнучкість економічної системи стосовно зовнішніх дій. Економіка, в якій відсутня частка хаосу, не може розвиватися.

Сучасними тенденціями у розвитку системи малого підприємництва виступають інтенсивні внутрішньосистемні (у межах дрібного виробництва) і міжсистемні (з крупним виробництвом) процеси кооперації і комбінування виробничої діяльності. При цьому невеликі масштаби господарської діяльності малих підприємств, їх близькість до споживачів і тяжіння до локальних ринків обумовлюють значну розгорнутість системи малого підприємства на регіональному рівні.

Малі підприємства являють собою достатньо гнучкі форми господарювання, здатні оперативно відгукуватися на економічні „виклики” сучасності, чуйно реагувати на зміни у кон'юктурі ринку. Звичайно, малий бізнес є надзвичайно ризикованою сферою діяльності. Він чутливий до дії економічних спадів, гостріше сприймає ті або інші господарські проблеми, оскільки на відміну від великого і середнього бізнесу у нього відсутній „страхувальний” потенціал. До недавнього часу малі фірми функціонували переважно на внутрішньому ринку. У сучасних умовах значне втягування національних економік у світові господарські процеси і їх глобалізація створюють об'єктивні основи для просторового розповсюдження малих підприємств у світі.

Серед чинників, які сприяють посиленню позицій малого бізнесу в економіках розвинених держав, важливими є технологічні, економічні і соціальні. До технологічних чинників відноситься стрімкий прогрес техніки і технології, розширення діапазону їх застосування. Новітнє устаткування в сучасних умовах стає доступним для все більшої кількості фірм, у тому числі і малих. До найважливіших економічних чинників належать:

зростання платоспроможного попиту, його диференціація, підвищення ефективності дрібносерійного виробництва. Соціальні чинники розвитку фірм малого бізнесу - зміна ціннісних установок представників різних прошарків суспільства, підвищення рівня їх освіти і професійної підготовки. Це породжує прагнення до самореалізації і особистої свободи, підсилює економічну активність населення. Перераховані

чинники здійснюють свій вплив на формування системи малого бізнесу практично всіх сучасних промислово розвинених держав. Разом з цим виразно проявляється дія особливих чинників, властивих окремій країні або групі країн. До них відносяться як соціально-культурні, так і політико-економічні, що відображають специфіку державного управління системою малого підприємництва.

Література

1. Глухова Н. В. Опыт развития малого предпринимательства в индустриально-развитых странах и в России. Дисс. канд. экон. наук. – М.: Московский коммерческий университет. – 1996. – с. 18.
2. Колесников А., Колесникова Л. Малый и средний бизнес: Эволюция понятий и проблема определения // Вопросы экономики. – 1996. – № 7. – С. 57.
3. Кочеврин Ю. Малый бизнес в США. - М.: Мысль, 1965. – С. 15; Chatain J., Gaudon R. Petites et moyennes entreprises: l'heure du choix. – Paris, 1975. – P. 43.
4. Курс переходной экономики: Учебник для вузов / Под ред. Л.И. Абалкина. – М.: Финстатинформ, 1997. – С. 273
5. Лебедева И. Особенности управления трудом на мелких и средних предприятиях Японии // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 6. – С. 105.
6. Рубе В. А. Малый бизнес: История, теория, практика. – М.: ТЕИС, 2000. – С. 30-32.
7. Савченко В. Феномен предпринимательства. Формы предпринимательства // Российский экономический журнал. – 1995. – № 10. – С. 59.
8. Юрков С. Предпринимательство и нововведения в современных фирмах // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 9. – С. 109

ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Наведено результати досліджень сучасних тенденцій стану інноваційного розвитку промисловості Закарпатської області. Проаналізовано кількість освоєних видів інноваційної продукції, впровадження та освоєння технологічних інновацій, обсяг реалізованої споживачам інноваційної продукції. Виявленні показники інноваційної діяльності підприємств Закарпатської області, що свідчать про наявність серед них інноваційно активних.

Ключові слова

Інноваційний розвиток, промисловість, інноваційна діяльність, інноваційно активні підприємства, інноваційна продукція.

Основним фактором і розв'язання. Аналіз і оцінка результатом економічного процесів інноваційного розвитку в піднесення країни є інноваційний регіоні здійснювалися на основі розвиток економіки. Одне з використання офіційної важливих місць у теорії статистичної інформації, що інноваційного розвитку займає характеризує кількість інноваційна стратегія як основа інноваційно активних процесу формування інноваційної підприємств у регіоні, кількість впроваджених та політики підприємства. Необхідною умовою ефективності освоєних технологічних інновацій, даного процесу є науково-обрґнтований вибір інноваційної продукції та обсягів реалізації стратегії, заснований на оцінці продукції.

Подолання сучасних проблем у виробництві значною мірою інноваційної діяльності. Однак залежить від активізації аналіз звітних даних показує, що інноваційної діяльності. Однак вона залишається низькою. В дослідженні було використано статистичні дані за 2004 – 2006 рр. Протягом 2004 року інноваційні заходи здійснили 37 промислових підприємств або 14 відсотків загальної кількості, з них 18 підприємств або 11,2 % їх загальної кількості. Із них використувували власні кошти, 3 – інноваційну діяльність здійснювали 33 підприємства або 17 або 5,8 %, що займались інноваційно активних підприємств створювали та впроваджували нові чи значно удосконалені види продукції, 6 (2,0 %) – впроваджували виробничі процеси, 4 (1,4 %) – придбали та впровадили нові засоби

Дослідження проблем розвитку промисловості представлені в працях відомих українських та зарубіжних учених, серед них: О. Лапко [1], М. Т. Пашута, Л. І. Федулова, О. М. Кондрашов [2], Й. Шумпетер [3], П. Друкер, І. Журавкова, Є. Крилов, Л. К. Безчасний [4]. Незважаючи на зазначену кількість наукових досліджень, проблеми розвитку промислових підприємств недостатньо вивчені, залишаються актуальними та потребують постійної уваги.

Мета і завдання дослідження полягає в тому, щоб на основі аналізу і оцінки рівня та темпів розвитку інноваційних процесів у регіоні виявити проблемні явища та обґрунтувати механізми їх

механізації і автоматизації, 2 (0,7 %) – придбали нові технології.

Кожне третє підприємство, що здійснювало нововведення, розташоване у Виноградівському районі, майже кожне шосте – у м. Ужгороді, 12,1 % – у м. Мукачеві, від 3,0–9,1 % – у містах Берегові та Хусті, Березівському, Іршавському, Воловецькому, Мукачівському, Перечинському, Рахівському та Хустському районах. За галузевою структурою найактивнішими були 9 або майже кожне четверте підприємство у легкій промисловості, 7 або кожне п'яте – у машинобудуванні, харчовій промисловості та переробленні сільськогосподарської продукції, 9,1 % – у хімічній та нафтохімічній промисловості.

За результатами 2006 року інноваційну діяльність здійснювало 31 або кожне десяте промислове підприємство, включене до щомісячного обліку, що на 1,1 % менше, ніж у 2005 році.

Майже кожне четверте з цих підприємств розташоване у м. Ужгороді, п'яте – у Виноградівському районі, шосте – у м. Мукачеві, від 3,2 – 6,4 % – у містах Берегові та Хусті, Березівському, Іршавському, Воловецькому, Мукачівському, Тячівському, Рухівському та Хустському районах.

У харчовій промисловості таку роботу проводили 8 підприємств, машинобудуванні і легкій промисловості – по 6, металургії та обробленні металу – 3, в галузі оброблення деревини та виробництва виробів з неї, хімічної і нафтохімічної промисловості – 2 підприємства.

У 2005 році підприємствами області впроваджено 10 технологічних процесів, з яких 6 маловідходних, ресурсозберігаючих, що менше відповідно на 11 і 5 проти 2004 р. та на 4 і 3 – ніж у 2006 р. У 2006 р. підприємствами області впроваджено 4 технологічних процеси, з яких 2 маловідходних і ресурсозберігаючих (див. табл. 1).

Таблиця 1. Впровадження та освоєння технологічних інновацій (одиниць)

	2003 рік	2004 рік	Темп зростання, % 2004/2003	2005 рік	Темп зростання, % 2005/2004	2006 рік	Темп зростання, % 2006/2005	Темп зростання, % 2006/2003
Впроваджено технологічних процесів з них	14	21	1,5	10	0,5	4	0,4	0,3
маловідходних, ресурсозберігаючих	9	11	1,2	6	0,5	2	0,3	0,2
Освоєно видів інноваційної продукції з них	62	57	0,9	33	0,6	34	1,03	0,5
нових видів техніки	1	15	15	2	0,13	8	4	8
Придбано нових технологій	3	1	0,3	4	4	154	38,5	51,3

Джерело: розраховано на основі [5]

У ВАТ «Мукачівський завод «Точприлад» впроваджено процес з виготовлення електричних кабелів зі з'єднувачами для автомобілів, гучномовців та технологію для ремонту кольорових картриджів, впроваджено процес збирання ксероксів та УВП УТОС – для виробництва паперово-картонажних виробів; ТОВ «Ено-меблі ЛТД» – технологію калібрування щитів з масивної деревини методом стругання та запровадження карбамідоформальдегідних клеїв для склеювання меблевого щита; ТОВ ФЦА «Україна» – з виготовлення пастоподібних засобів для чищення «Пемолукс» та «Бреф», виробництва туалетної води; ВАТ «Техномаш» – пластмасових деталей методом екструзії; ВАТ «Виноградівський завод пластмасових сантехвиробів» – з виробництва гумових виробів та ДП «Мода проджест» – з пошиття жіночих пальт; ВАТ Виноградівське ВТШО «Гроно» – з обробки чоловічих піджаків.

Створенням і впровадженням технологічно

нової чи значно удосконаленої продукції у 2005 році займалось 17 підприємств (у 2004р. – 23), а у 2006 році 14 підприємств. З них у 2005 р. 16 підприємств освоїли виробництво 33 видів інноваційної продукції, що на 42,1 % менше, ніж у 2004р., та у 2006 р. на 10 підприємствах освоєно виробництво 34 видів інноваційної продукції. В її загальній кількості 18,2 % припадає на легку промисловість, 27,3 % – на машинобудівну, 15,2 % – на хімічну та нафтохімічну промисловість.

Щодо районів та міст, то інноваційно активними підприємствами м. Мукачева у 2005 р. було освоєно майже третину видів інноваційної продукції, більше 20 % – підприємствами Виноградівського району, більше 10 % – м. Ужгороді та Іршавському районі (див. табл. 2). У 2006 р. було освоєно більше 40 % інноваційних видів продукції, більше третини – підприємствами м. Ужгорода, більше 11,8 % – Виноградівського району.

Таблиця 2. Освоєння видів інноваційної продукції (одиниць)

	2003 р.	2004 р.	2005 р.
м. Ужгород	21	24	4
м. Мукачево	1	13	10
м. Хуст	-	1	3
Берегівський	2	1	2
Великобerezнянський	4	1	-
Виноградівський	23	4	7
Воловецький	3	4	-
Іршавський	5	5	4
Мукачівський	-	3	2
Перечинський	-	-	1
Рахівський	1	-	-
Свалявський	2	-	-
Хустський	-	1	-

Зокрема, освоєно прилади електронної охорони, пожежної сигналізації та побутових газосигналізаторів на ВАТ «Мукачівприлад», металеві двері на Ужгородському УВП «Синевир», книжні шафи – СП ТОВ «Фем-Інвест», пастоподібні засоби для чищення «Пемолукс» та «Бреф» – ТОВ «Хенкель- Ужгород», електричні кабелі для автомобілів, виробництво автомобільного програвача, гучномовців для мобільних телефонів та принтери для комп'ютерів – ВАТ Мукачівському заводі «Точприлад», індукційну піч – ВАТ «Мукачівський верстатозавод», кутник та вихід профільовані пластмасові – ВАТ «Техномаш», ТОВ «Ено-Меблі ЛТД» – стільців, комодів, шаф; Ужгородськими: ТОВ «ФЦА Україна» – вісім видів шампуню, УВП – 2 УТОГ – плащ – накидка, тощо.

У 2005 році інноваційну продукцію реалізовували 32 промислових підприємства області, в основному це кожне третє підприємство Виноградівського району, п'яте – м. Ужгород, восьме – м. Мукачево; за видами економічної діяльності майже кожне четверте підприємство легкої промисловості, кожне п'яте – харчової промисловості, перероблення сільськогосподарської продукції та машинобудування. Інноваційну продукцію у 2006 р. реалізували 25 промислових підприємств області, в основному це кожне третє підприємство м. Ужгород та Виноградівського району, шосте – м. Мукачево; за видами економічної діяльності майже кожне третє підприємство харчової промисловості, кожне четверте легкої промисловості або машинобудування.

Обсяг реалізованої споживачам інноваційної продукції становив 100,3 млн. грн., або 3,5 % загального обсягу реалізованої у промисловості (у 2004р. – 677,4 млн. грн.). Більше 50 відсотків продукції було реалізовано підприємствами м. Мукачеві, 13,2 % – Рахівського району, 12,2 % – м. Берегово, 7,8 % – Виноградівського району та 26,7 % – у машинобудуванні. У 2006 році обсяг реалізованої споживачам інноваційної продукції

становив 153,8 млн. грн., або 3,6 % загального обсягу (у 2005р. – 100,3 млн. грн.). Більше половини такої продукції було реалізовано підприємствами м. Мукачево, чверть (28,4 %) – м. Берегово, 11,2 % - м. Ужгород. Серед видів промислової діяльності 43,5 % припадає на машинобудування, 13,8 – виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, 8,9 % - хімічну та нафтохімічну промисловість. В загальному за порівняльними даними інноваційна діяльність у 2006 році позитивних кількісних і якісних змін не зазнала (див. табл. 3) [5].

Результати проведеного дослідження свідчать, що серед видів промислової діяльності Закарпатської області, представлених у вибірці, жоден не має високого інноваційного потенціалу у фінансуванні інноваційного розвитку. Слід вказати на три основні види промислової діяльності: харчова промисловість, хімічна промисловість, машинобудування, які виділяються за обсягом реалізованої інноваційної продукції (за даними 2006 р.). Найбільш активним в галузі інноваційної діяльності серед досліджених підприємств є ВАТ Виноградівське ВТШО «Гроно», ДП «Мода проджест», ВАТ «Техномаш», ТОВ ФЦА «Україна», ТОВ «Ено-меблі ЛТД», ВАТ Мукачівський завод «Точприлад». Показники інноваційної діяльності підприємств Закарпатської області свідчать про наявність серед них інноваційно активних.

Велике значення для підвищення інноваційної активності має залучення додаткових інвестиційних вкладень.

Посилення конкурентних тенденцій у вітчизняній економіці викликає необхідність підвищення науково – технічного рівня виробництва, створення та освоєння виробництва нових видів продукції. У подальших дослідженнях потрібно сконцентрувати увагу на виявленні особливостей впровадження і просування інноваційної політики і діяльності підприємства.

Таблиця 3. Обсяг реалізованої інноваційної продукції

	2004 р.		2005 р.		2006 р.	
	тис. грн.	у % до загального обсягу реалізованої промислової продукції	тис. грн.	у % до загального обсягу реалізованої промислової продукції	тис. грн.	у % до загального обсягу реалізованої промислової продукції
Всього	677412,8	28,7	100270,1	3,5	153769,2	3,6
Добувна промисловість	689,0	1,1	573,0	0,9	692,0	0,9
Обробна промисловість з неї:	676723,8	34,9	99697,1	4,2	153077,2	4,1
харчова промисловість та перероблення сільськогосподарської продукції	1107,5	0,3	2086,1	0,4	21161,1	3,5
легка промисловість	7783,9	4,8	8075,2	4,2	4284,5	2,0
виробництво деревини та виробів з деревини	59761,9	34,0	2725,7	1,1	3107,8	1,0
виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	347,3	1,2	131,1	0,3	-	-
хімічна та нафтохімічна промисловість	28168,6	26,2	2441,8	3,3	13659,2	13,4
целюлозно – паперова промисловість, видавнича справа	11,4	0,1	-	-	-	-
металургія та оброблення металу	79,0	0,5	165,7	2,8	62,3	0,5
машинобудування	563627,8	70,5	26747,9	2,3	66937,7	3,1
інше виробництво, не віднесене до інших угруповань	15836,4	6,1	57323,6	29,9	43864,6	21,6

Джерело складено за даними [5]

Література

1. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання. – К.: Основи, 1999.
2. Пашута М. Т., Федулова Л. І., Кондрашов О. М. Промисловість в національній інноваційній системі України. – К.: Науковий світ, 2005.
3. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
4. Безчасний Л. К. Інноваційна складова економічного розвитку. – К.: Основи. – 1999.
5. <http://www.stat.uz.ua>.

Василь НІМКО

кандидат економічних наук,
завідувач кафедри економічної теорії,
Бережанський агротехнічний інститут

Стефа БІДЮК

старший викладач кафедри економічної теорії,
Бережанський агротехнічний інститут

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ СУЧАСНОГО ТРАКТУВАННЯ АГРАРНИХ ВІДНОСИН

Висвітлено основні складові теорії аграрних відносин, їх трактування різними школами, розкрито економічний зміст аграрних відносин, їх вплив на трансформацію аграрного сектора України.

Ключові слова

Аграрні відносини, земельні відносини, рентні відносини, власність на землю, землекористування.

Аграрні відносини є аграрних відносин впливають невід'ємною складовою існуючі практичні проблеми їх економічної теорії як науки, що розвитку.

вивчає економічні відносини на рівні всього суспільства. Сільському господарству належить особливо важлива роль в будь-якому суспільстві. Загострення продовольчої проблеми в світі зумовлює надзвичайну актуальність проблеми розвитку сільського господарства, суміжних з ним галузей, розвитку аграрних відносин.

Аграрні відносини виділились в окрему групу у зв'язку з специфікою виробництва у цій сфері, яка має якісно принциповий характер. Це пов'язано з особливістю землі як основного фактора виробництва. Будь-яке суспільство завжди стоїть на землі, залежить від її використання. Тому трактування аграрних відносин має бути науково обґрунтованим, бо і в сучасних умовах від стану землі та її використання залежить забезпечення оптимальних умов життєдіяльності людства.

Як не дивно, але й досі існують відмінності у змісті самого поняття "аграрні відносини". Різні теоретичні школи по-різному розкривають суть аграрних відносин і закономірності їх розвитку. Це зумовлено як складністю даного поняття, так і тим, що на визначення змісту

Теорія аграрних відносин пройшла певні етапи свого розвитку від меркантилізму, класичної політичної економії до маржиналістської і суб'єктивної шкіл післякласичного етапу. Частина вчених вважає, що суть аграрних відносин визначається виключно власністю на землю, а оскільки формою реалізації цієї власності є земельна рента, то аграрні відносини зводяться до рентних відносин, пов'язаних із землею.

Інша точка зору: аграрні відносини – одна з найважливіших сторін виробничих відносин у різних суспільно – економічних формаціях з приводу використання землі та інших природних багатств.

Деякі економісти вважають, що аграрні відносини слід розглядати в широкому і вузькому розумінні. У першому випадку аграрні відносини ототожнюються з земельною системою відносин у сільському господарстві та з іншими галузями агропромислового комплексу, у другому – із земельними відносинами [1].

Сучасний етап у теорії аграрно – економічних відносин є синтезом розвитку традицій та шляхів вирішення аграрних проблем,

© Василь Німко,
Стефа Бідюк, 2008

Стаття надійшла до
редакції 24.12.2007 р.

притаманних економічній думці України. Саме теорія аграрних відносин справляє значний вплив на формування сучасних земельних відносин в Україні, які складаються в ході аграрної реформи.

Питання реформування відносин власності, здійснення радикальної аграрної реформи, формування багатокладності знайшли відображення у творчому доробку таких відомих економістів як П. Т. Саблук, В. В. Юрчишин, проблеми земельних відносин у сільському господарстві досліджують А. С. Даниленко, Л. Я. Новаківський, М. М. Федоров, виробничі відносини та форми господарювання на селі вивчає В. Я. Месель-Веселяк.

Метою статті є висвітлення основних складових теорії аграрних відносин у контексті їх сучасного трактування.

Виходячи з тих основних напрямів, які розкривають зміст аграрних відносин, можна зробити висновок, що кожен з них відображає реальну дійсність і не може бути відкинтий, та кожен з них висвітлює лише певний аспект аграрних відносин і не охоплює повністю їх зміст.

Ототожнення земельних і аграрних відносин бачиться нам не зовсім правильним. Рентні відносини, які породжуються монополією на землю як об'єкт господарювання, не вичерпуються лише сферою сільськогосподарського виробництва: вони існують і в добувній промисловості, і в будівництві.

Аграрні відносини, що складаються в агропромисловому комплексі, є відносинами у чотирьох якісно відмінних ланках: виробництво засобів виробництва у промисловості, сільське господарство, переробна промисловість, інфраструктура виробничого і соціального призначення.

Насамкінець аграрні відносини – це і відносини, що складаються у самому сільському господарстві – внутрішньогосподарські економічні відносини між власниками землі і землекористувачами.

Отже, аграрні відносини – це широке теоретичне поняття, яке включає в себе земельні, рентні відносини, відносини в АПК, а також відносини, що складаються між землекористувачами в процесі виробництва.

Аграрні відносини являють собою певну систему, до якої належать відносини, пов'язані з власністю на землю, землеволодінням і землекористуванням, створенням і розподілом земельної ренти, особливостями зв'язку працівника із землею, а також поділом праці між аграрним виробництвом та іншими галузями. Суб'єктами аграрних відносин є власник землі, власник засобів виробництва (капіталу), що використовується у сільському господарстві, і безпосередній працівник на землі. Особливістю суб'єктів аграрних відносин є те, що в конкретному економічному суб'єкті можуть втілюватися риси і власника землі, і власника засобів виробництва, і

безпосереднього учасника процесу праці. Сферою суб'єктних відносин аграрного виробництва, пов'язаних з використанням землі, є володіння, розпорядження, безпосереднє використання землі, а також відповідних засобів виробництва протягом всього відтворювального процесу [1, с. 3-25].

Найбільш ваговою складовою аграрних відносин є земельні відносини. В економічній літературі немає цілісного однозначного визначення поняття “земельні відносини”. Поняття земельних відносин розглядається при висвітленні питань власності на землю, рентних відносин, виробничих відносин, питань землекористування.

Основою формування і розвитку аграрних відносин є власність на землю. Світова практика свідчить, що форми власності в ринковій економіці відіграють центральну, домінуючу роль. Відомі вчені економісти – аграрники І. М. Буздалов, Е. М. Крилатих, О. О. Никонов земельні відносини визначають як “відносини з приводу володіння, користування і розпорядження землею як основним засобом виробництва для сільськогосподарського виробництва або просторовим базисом розміщення різних об'єктів” [2, с. 118].

Г. Д. Гуцуляк земельні відносини вважає елементом виробничих відносин суспільства. За його поняттям, земельні відносини визначають форми власності на землю та інші засоби виробництва, а також характер володіння та користування землею, ступінь і раціональність використання землі та інших засобів виробництва [3, с. 6].

Власність на землю як основу формування земельних відносин М. М. Федоров пропонує розглядати як економічну, філософську, правову і політологічну категорії [3, с. 28].

Більшість економістів тісно пов'язують зміну і розвиток земельних відносин із зміною і розвитком суспільно – економічних формацій.

Земельні відносини набувають глибинного значення саме стосовно сільського господарства. Вони є частиною економічних відносин і пов'язані з взаємодією відносин власності від внутрішньогосподарського до міжгалузевого рівнів.

А. М. Третяк не без підстав відмічає, що земельні відносини характеризуються складністю своєї структури і акцентує увагу на чотирьох умовах їх існування: соціально-економічних, обмеженості землі у просторі, постійності розміщення землі та неоднорідності землі за якісним складом [3, с. 27].

Сутність земельних відносин, які склались у нашій країні на сучасному етапі розвитку, неможливо розглядати у відриві від реформування аграрного сектора економіки, тому що саме вони становлять основу землеволодіння і землекористування. Реформування багатокладної

економіки в аграрному секторі на основі різних форм власності зумовило необхідність удосконалення земельних відносин.

У березні 1992 року Верховна Рада України прийняла нову редакцію Земельного кодексу України, який став основою регулювання земельних відносин в Україні на сучасному етапі. У Кодексі зафіксовано право на землю у трьох формах: державній, колективній і приватній. За ідеологією реформ їх наслідком має бути те, що земля належатиме тим, хто її обробляє. Кожен працюючий з найманого працівника перетворюється у співвласника або господаря - власника землі та результатів своєї праці. Цей процес достатньо складний. Хоча в Україні запроваджено різні форми власності на землю, та процес реформування земельних відносин не завершено, він постійно вдосконалюється. Тому, одним із першочергових заходів щодо вирішення соціально - економічних проблем на селі є завдання забезпечити підготовку проектів необхідних законодавчих та нормативних актів щодо завершення реформування земельних відносин, які мають забезпечити захист інтересів власників земельних паїв, охорону та раціональне використання землі, підвищення її родючості, рівноправний розвиток всіх форм господарювання [4, с. 16].

Особливе місце в системі аграрних відносин належить рентним відносинам. Рента породжена існуванням власності на землю. Земельна рента в докапіталістичних системах вилучалась на основі особистої залежності безпосереднього виробника (раба чи кріпака) від власника (рабовласника чи феодала). Як відбувається цей процес при капіталізмі, коли не існує особистої залежності працівника від власника землі? Це питання розробляли класики політичної економії та однозначної відповіді на цю проблему не було знайдено. За Д. Рікардо "рента - це та частина продукту землі, що сплачується землевласнику за користування первісними та незруйнованими силами ґрунту". В той же час він вважає, що "рента береться не з продукту, а є результатом ціни, за якою цей продукт продається" [5]. К. Маркс вважає, що "земельна рента є просто монопольна ціна" [6, с. 332]. Такої ж думки дотримується А. Сміт "земельна рента, розглянута як плата за користування землею,... є монопольною ціною. Вона зовсім не відповідає тому, що землевласник затратив на поліпшення землі, чим би він не задовольнявся, вона визначена тим, що фермер здатний заплатити за землю".

Сучасні економісти розглядають земельну ренту як надлишкову частину чистого прибутку, причиною якої є природні монополії, характерні для сільського господарства, які породжують відповідно три основні види земельної ренти: диференційну, абсолютну і монопольну. Таким чином, земельна рента - специфічна економічна

форма реалізації земельної власності, дохід, який присвоює власник землі, здавши її в оренду. Розвиток системи орендних земельних відносин в АПК - одна з найактуальніших проблем яка вирішується зараз в Україні.

Аграрні відносини в широкому розумінні слова включають також економічні відносини в аграрному секторі АПК, тому що тут реалізуються і земельні, і рентні, і майнові відносини. Аграрні відносини в АПК не можна розглядати без теоретичного обґрунтування економічної системи, що складається в Україні у ході реформування. Економічна теорія розглядає економічну систему як сукупність всіх видів економічної діяльності у процесі їх взаємодії, спрямованих на виробництво, обмін, розподіл та споживання товарів, а також на регулювання такої діяльності відповідно до потреб суспільства. Складовою частиною економічної системи є господарський механізм. Основна функція господарського механізму полягає в тому, що він повинен забезпечити ефективну взаємодію всіх елементів економічної системи у всіх сферах суспільного відтворення. Щоб реалізувати цю мету в Україні в умовах кризового стану АПК, треба створити виважену державну політику щодо розвитку агропромислового комплексу та соціальної сфери села і завершити підготовку проектів необхідних законодавчих та нормативних актів, щодо завершення реформування земельних відносин в Україні.

Не менш важливою складовою аграрних відносин у широкому розумінні є внутрішньогосподарські відносини між власниками землі і землекористувачами. Всі сільськогосподарські підприємства різних форм власності повинні функціонувати на засадах комерційного розрахунку, тобто співставляти ринкові ціни і власні витрати виробництва, забезпечувати собі достатньо високий рівень рентабельності виробництва, щоб мати можливість здійснювати розширене відтворення.

Існуючі форми економічних відносин всередині сільськогосподарських підприємств за функціонування командно-адміністративної системи, які базувались на основі внутрішньогосподарського розрахунку, в ринкових умовах виявились неефективними. У той період управління колективними сільськогосподарськими підприємствами здійснювалось за допомогою цін, нормативів, адміністративного розподілу прибутку, нормативів платежів до бюджету, тарифів і окладів, норм амортизації, процентів за кредити, штрафних санкцій. Хоч це і називалось економічними методами управління, але на ділі всі питання вирішувались зверху. Відповідальність за результат господарювання покладалась на сільськогосподарське підприємство, а розпоряджатись результатами діяльності було неможливо, бо всім розпоряджалися галузеві

органи влади [7, с. 134-135].

В умовах переходу до ринкової економіки механізм внутрішньогосподарських економічних відносин зумовлює наявність товарних відносин всередині господарства. Функціонування таких відносин забезпечує можливість внутрішньогосподарським формуванням діяти за ринковими відносинами купівлі – продажу. Проте, в результаті порушення паритету цін на макроекономічному рівні, в результаті того, що значно відрізняється трудомісткість різних видів продукції і з інших незалежних від них причин, окремі підрозділи не можуть функціонувати за принципами самоокупності і еквівалентного обміну. Це означає, що самоокупна діяльність всіх внутрішньогосподарських формувань, як така, є неможливою. Усунення цих протиріч у побудові внутрішньогосподарських економічних відносин

за принципами купівлі – продажу з відшкодуванням витрат за рахунок власних коштів можливе лише за умов встановлення між підрозділами еквівалентного обміну, який можна здійснювати за рахунок перерозподілу надходжень з тих підрозділів, які виробляють менш трудомістку продукцію. Тільки за таких умов можна побудувати внутрішньогосподарські економічні відносини на новій госпрозрахунковій основі купівлі - продажу.

Розглянуте нами тлумачення аграрних відносин як особливої форми виробничих відносин, що виникає в сільському господарстві, виділення та аналіз її складових має теоретичне, практичне і соціальне значення в умовах трансформації економічних відносин в аграрному секторі України.

Література

1. Філоненко О. С. *Аграрні відносини: зміст, розвиток, майбутнє* – К.: Урожай, 1993.
2. Буздалов И. М. *Механизм рентных отношений и проблемы его реализации в сельском хозяйстве // АПК: экономика, управление* – 1997. - № 11. - С. 11.
3. Федоров М. М. *Економічні проблеми земельних відносин в сільському господарстві* –К.: ІАЕ, 1998.
4. “Про стан справ в агропромисловому комплексі та невідкладні заходи щодо подолання кризової ситуації в галузі”. Резолюція спільного всеукраїнського з'їзду сільськогосподарських підприємств і Асоціації фермерів та приватних власників України // *Економіка АПК*. – 2006. - № 12.
5. Рикардо Д. *Сочинение. Т. 1*- М.: Соцэкгиз, 1961. - 223 с.
6. Маркс К., Энгельс Ф. *Твори. Т. 25 –2-е вид.* – К.: Держполітвидав, 1961. – 574 с.
7. Жеревчук В. М., Ткачук В. Н., Гапоненко Н. В. *Внутрішньогосподарські економічні відносини в різних організаційних формуваннях сільськогосподарських підприємств // Формування ринкового механізму в аграрному секторі АПК за ред. Терещенка В. К.* – К.: Нічлава, 2002. – С. 133-149.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ КОН'ЮНКТУРИ ТОВАРНОГО РИНКУ

Удосконалено систему показників кон'юнктури ринку, яка відображає основні аспекти функціонування ринкового механізму, що дозволяє не лише з достатньою точністю визначити поточний стан і перспективи розвитку кон'юнктури товарного ринку, а й оптимізувати витрати часу на збір інформації та дослідницькі процедури в умовах стихійності та динамічності ринкових процесів.

Ключові слова

Кон'юнктуруючі фактори, система показників кон'юнктури ринку, індикатори ринкової ситуації.

Огляд вітчизняних та зарубіжних літературних джерел свідчить, що проблема інтегральної оцінки кон'юнктури ринку на даний час повністю не розв'язана [1-8]. Оцінка і прогноз кон'юнктури значно ускладнюються тим, що показники, які відображають її стан, досить умовні і відносні у визначенні розмірів і сили дії деяких кон'юнктуруючих факторів на розвиток кон'юнктури ринку. Тому одним із шляхів усунення цієї складності у вивченні кон'юнктури можна вважати розширення кола її показників.

Цієї точки зору дотримується багато вчених, одним з яких є відомий російський вчений-маркетолог С. Г. Светуцьков. Для оцінки кон'юнктури ринку він пропонує використовувати методи класифікації, що дозволяють виділити окремі групи кон'юнктуруючих факторів. На його думку, подібна класифікація дозволить детальніше дослідити властивості й особливості виділених груп факторів, вивчити їх вплив на кон'юнктуру ринку загалом. Він пропонує такі класифікаційні ознаки для виділення груп кон'юнктуруючих факторів:

1. Зв'язок з економічним циклом відтворення (циклічні, нециклічні);

2. Тривалість дії (короткострокові, середньострокові, довгострокові);
 3. Належність до досліджуваного об'єкта (ендогенні, екзогенні);
 4. Належність до різних аспектів ринкового механізму (виробничі, споживчі);
 5. Передбачуваність (детерміновані, стохастичні);
 6. Керованість (регульовані, нерегульовані);
 7. Спрямованість впливів (стимулюючі, стримуючі, нейтральні);
 8. Тіснота зв'язку (прямої, непрямої дії);
 9. Природа походження (науково-технічні, техніко-економічні, соціально-економічні, військово-політичні, державно-правові, природні);
 10. Характер інформації (кількісна, якісна шкала);
 11. Однорідність динаміки (проста стаціонарна, кількісна стаціонарна, еволюційна, хаотична).
- Будь-який кон'юнктуруючий фактор можна оцінити з позицій кожної з зазначених одинадцятьох ознак класифікації, оскільки ці класифікаційні ознаки не альтернативні, а доповнюють одна одну [9, с. 270-282]. Тому при аналізі динамічних і варіаційних

характеристик кон'юнктури ринку, виявивши кон'юнктуруотворюючі фактори та здійснивши їхню класифікацію за зазначеними одинадцятьма ознаками, кожному з них можна присвоїти одинадцятизначний ідентифікаційний номер, кожна з одинадцятьох позицій якого означатиме номер класифікаційної ознаки і групу у ній.

Легко перекопатися в тому, що повний набір можливих ідентифікаційних номерів становить 41472 варіанти. Тобто класифікація кон'юнктуруотворюючих факторів за допомогою запропонованого С. Г. Светуньковим методу дозволяє досить детально проаналізувати динамічні та варіаційні процеси, що відбуваються на ринку. Групування кон'юнктуруотворюючих факторів за вказаними ознаками дозволяє вивчити динаміку кожної групи факторів, особливості цієї динаміки і її вплив на динаміку кон'юнктури досліджуваного ринку. При цьому з'являється можливість використання відповідної сукупності методів і дослідницьких процедур для повноцінного вивчення кожної групи виділених факторів.

Для повного детермінованого аналізу кон'юнктури ринку в рамках даного підходу необхідно враховувати вплив кон'юнктуруотворюючих факторів X_i на стан кон'юнктури, що відображається її показниками Y_j , тобто знайти залежність показників кон'юнктури від кон'юнктуруотворюючих факторів, яка матиме такий загальний вигляд:

$$Y_j = f(X_i) \quad (1)$$

Отже, економічний зміст моделі (1) полягає у тому, що знання стану кон'юнктуруотворюючих факторів характеризуватиме кон'юнктуру на даний момент часу, а їх зміна свідчатиме про тенденції розвитку ринкової ситуації.

Враховуючи необхідність виділення сорока тисяч різних груп кон'юнктуруотворюючих факторів, природа яких різноманітна, а їхній вплив на показники кон'юнктури має складний нелінійний характер і до того ж змінюється у часі, вважаємо, що побудова інтегральної складної нелінійної багатофакторної системи моделей з розподіленими лагами, запропонована С. Г. Светуньковим, на практиці є неможливою і має теоретичний характер.

Треба додати, що розширення кола показників має не тільки теоретичні, а й практичні рамки, оскільки обмежене можливостями дослідника в певний, досить короткий період часу вибрати з джерел інформації конкретні, найновіші дані для всього кола показників, систематизувати їх, встановити за цими показниками силу і масштаби дії відповідних кон'юнктуруотворюючих факторів, їх взаємний зв'язок і обумовленість, спрямованість дії, а також виявити активність і взаємодію цих

факторів на найближчу перспективу для розробки прогнозу розвитку кон'юнктури.

Слід зазначити, що й надто обмежене коло показників розвитку кон'юнктури не дозволить отримати повне уявлення щодо значущості основних факторів у формуванні і розвитку кон'юнктури. Даний спрощений підхід широко застосовується у практиці діяльності фірм, які займаються маркетинговими дослідженнями. Результати їх аналітичних досліджень регулярно публікуються у вітчизняних економічних виданнях, у мережі Internet, а оцінка кон'юнктури зводиться до фрази типу "...кон'юнктура ринку (ринкова ситуація) порівняно з попереднім періодом поліпшилась (погіршилась)". Відзначаючи істотну оперативність таких оглядів, простоту аналізу і наочність отримуваних результатів, необхідно підкреслити, що хоча в згаданих оглядах іноді трапляються спроби виявлення причинно-наслідкових зв'язків, які є невід'ємною частиною кон'юнктурного дослідження, вони практично завжди ґрунтуються на якісних оцінках, а тому є досить суперечливими, оскільки носять суб'єктивний характер.

Враховуючи переваги та недоліки згаданих підходів до побудови системи показників, ми поділяємо точку зору українських вчених-маркетологів В. А. Карпова, В. Р. Кучеренка, Л. Г. Ліпич, С. С. Гаркавенко, А. В. Войчака та російських вчених І. К. Беляєвського, Е. П. Пешкової, які пропонують скорочувати кількість досліджуваних кон'юнктуруотворюючих факторів, вибираючи найбільш важливі з них, і обмежитися невеликим колом найважливіших показників кон'юнктури, що за умов швидкозміненості ринкової ситуації є виправданим кроком, оскільки дозволить зменшити витрати часу на дослідницькі процедури.

Огляд літературних джерел показав, що точки зору вчених щодо кола найважливіших показників, які характеризують прояви кон'юнктури та послідовності їх аналізу, практично не відрізняються між собою. Так А. В. Войчак пропонує в процесі оцінювання кон'юнктури розглядати 9 об'ємних показників, які, в свою чергу, мають ієрархічну структуру. До них належать:

1. Пропозиція товарів: (загалом, а також за окремими товарами, продавцями, регіонами): обсяг, структура, динаміка; виробничий та сировинний потенціал; еластичність пропозиції.
2. Попит: (загалом, а також за окремими товарами, продавцями, регіонами): рівень задоволення, вектор зміни; місткість ринку; еластичність.
3. Пропорційність ринку: співвідношення попиту та пропозиції; співвідношення ринків засобів виробництва, предметів споживання і послуг; товарна структура товарообігу; частки ринку;

структура продавців за формами власності; структура покупців; регіональна структура ринку.

4. Тенденції розвитку ринку (обсягів продажу, цін, товарних запасів, інвестицій).
5. Коливання, стійкість та циклічність ринку.
6. Регіональні особливості стану й розвитку ринку.
7. Ділова активність ринку: портфель замовлень (стан, динаміка); обсяг, розмір, частота, динаміка угод; рівень завантаженості потужностей.
8. Ризики: інвестиційні; прийняття маркетингових рішень, випадкові ринкові коливання.
9. Масштаб ринку, рівень його монополізації та стан конкуренції: кількість і характеристики продавців; рівень приватизації; розподіл ринку; частка малого та середнього бізнесу на ринку.

На нашу думку, подана вище система показників має і переваги, і недоліки. До основних переваг належить широке коло питань, що стосуються різних аспектів функціонування ринку.

Поряд з цим можна відзначити включення до системи другорядних, малоінформативних показників (наприклад, співвідношення ринків засобів виробництва, предметів споживання і послуг; інвестиційні ризики; портфель замовлень; обсяг, розмір, частота, динаміка угод; товарна структура товарообігу, частка малого та

середнього бізнесу на ринку та ін.), які, на наше переконання та виходячи з визначення кон'юнктури і завдань, що стоять перед її дослідженням, не є об'єктом аналізу та можуть значно ускладнити як процес збору інформації, так і її опрацювання.

Тому з метою вдосконалення системи показників кон'юнктури ринку, пропонуємо систематизувати їх за дещо іншим критерієм, уникаючи як їх повторного аналізу, так і другорядності та малоінформативності, що трапляється в розглянутій вище системі, та групуючи їх відповідно до об'ємних показників пропозиції, попиту, цін та показників тенденцій розвитку ринку, його стійкості та циклічності, які, на нашу думку, є основними індикаторами ринкової ситуації і відображають основні сторони функціонування ринкового механізму (рис. 1).

Запропоновані кон'юнктурні показники, на переконання автора, є найважливішими індикаторами ринкової ситуації і відображають основні аспекти функціонування ринкового механізму, що дозволяє не лише з достатньою точністю визначити сучасний стан і перспективи розвитку кон'юнктури товарного ринку, а й суттєво зменшити витрати часу на збір другорядної інформації та дослідницькі процедури в умовах стихійності та динамічності розвитку ринку.

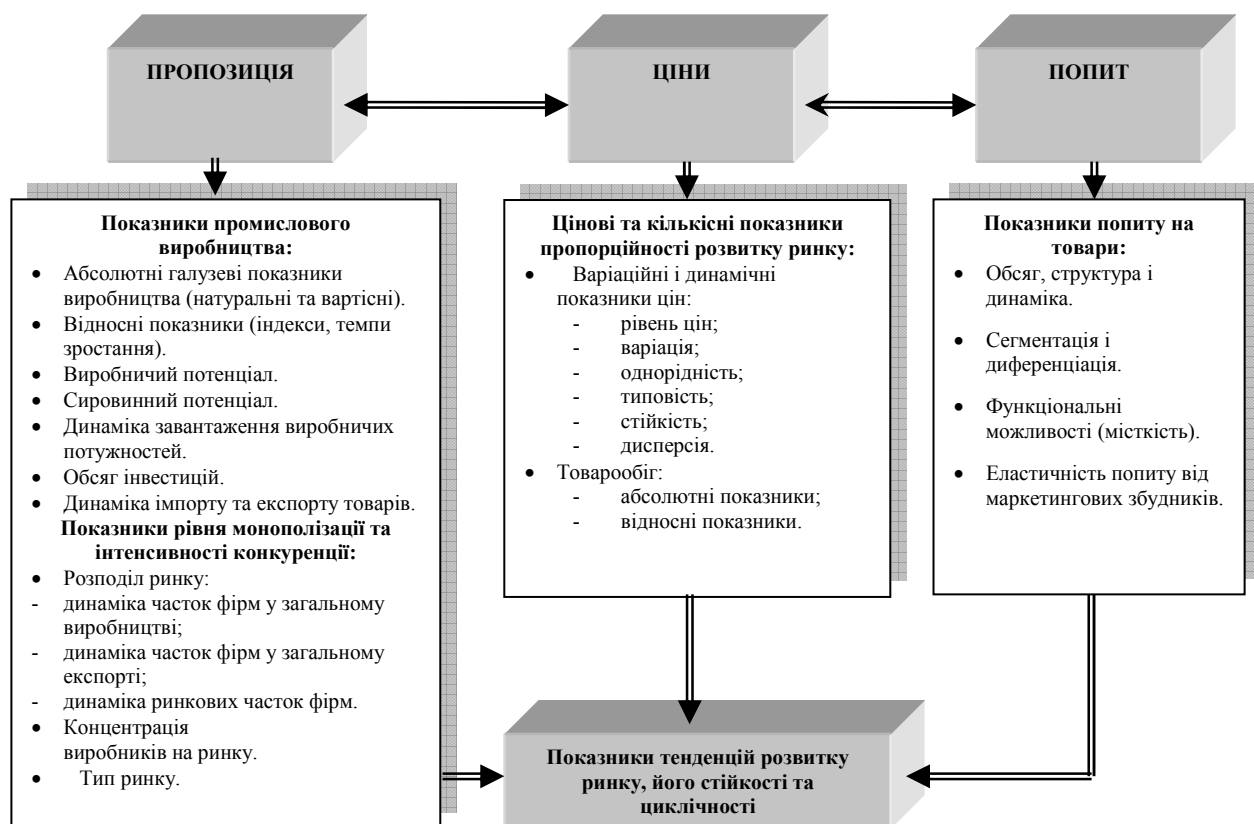


Рис. 1. Кон'юнктурні показники

Література

1. *Анализ экономики. Страна, рынок, фирма: Учебник / Под ред. проф. В. Е. Рыбалкина. – М.: Международные отношения, 1999. – 304 с.*
2. *Вашків П. Г., Пастер П. І, Сторожук В. П., Ткач Є. І. Статистика підприємництва: Навчальний посібник. – К.: Слобожанщина, 1999. – 600 с.*
3. *Войчак А. В. Маркетингові дослідження: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисциплін. – К.: КНЕУ, 2001. – 119 с.*
4. *Гаркавенко С. С. Маркетинг: Підручник. – К.: Лібра, 2002. – 712 с.*
5. *Карпов В. А., Кучеренко В. Р. Маркетинг: прогнозування кон'юнктури ринку: Навч. посіб. – К.: Знання, 2001. – 215 с.*
6. *Пешкова Е. П. Маркетинговый анализ в деятельности фирмы. – М.: Ось-89, 1998. – 80 с.*
7. *Светуньков С. Г. Прогнозирование экономической конъюнктуры в маркетинговых исследованиях. – СПб.: СПбГУЭФ, 1997. – 106 с.*
8. *Статистика рынка товаров и услуг: Учебник / Под ред. И. К. Беляевского – М.: Финансы и статистика, 2003. – 656 с.*
9. *Светуньков С. Г. Методы маркетинговых исследований: Учеб. пособие. – СПб.: ДНК, 2003. – 352 с.*

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОЕКТІВ І ПРОГРАМ РОЗВИТКУ: ПРОБЛЕМИ МЕТОДОЛОГІЇ ТА ВПЛИВ НА ЯКІСТЬ РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Розглянуто сутність та значення провідних зарубіжних теорій регіональної економіки, а саме теорії розміщення господарської діяльності, тобто теорії, що базується на просторових чинниках, «теорії спеціалізації», теорії відносних переваг території та ін., з метою удосконалення її методології та адаптації до змінних умов економіки, що динамічно розвивається.

Ключові слова

Регіональна економіка, регіональний розвиток, спеціалізація, регіональна політика, теорія розміщення, теорії відносних переваг території, «теорії спеціалізації».

Динамічне економічне та політичне середовище в сучасній Україні висуває високі вимоги до рівня регіонального економічного менеджменту. Саме від його успішності залежить потенціал збереження стабільного поступального розвитку економіки та соціальної сфери регіону в умовах різноманітних ризиків. Без усякого сумніву, ефективність економіки регіонів і областей все більше залежить від ефективності конкретних програм і проектів, що реалізуються. До цього часу в нашій країні не розроблена єдина достатньо інформативна методика визначення конкретних показників такої ефективності, яка була б уніфікована для різних галузей та окремих проектів. Така уніфікація, з одного боку, підвищує прозорість діяльності економічних агентів та державних органів у регіоні. Адаже маючи чіткі і зрозумілі параметри ефективності, всі зацікавлені сторони, включаючи громадськість регіону, можуть оцінити зусилля управління регіональним розвитком.

З іншого боку, застосування уніфікованих методик визначення ефективності регіональних проектів і програм дозволить проводити порівняльний аналіз показників різних регіонів і

галузей, а також визначати сильні та слабкі місця в регіональному економічному менеджменті. Адаже високі показники економічної ефективності проектів ще не означають їх пріоритетності для регіону та не гарантують залучення, зокрема, бюджетних ресурсів.

У вітчизняній та зарубіжній літературі багато уваги приділяється вивченню методів визначення економічної ефективності проектів і програм. Їм присвячені роботи І. Бланка, Д. Шима та Д. Сігела, Е. Хелферта, Ю. Брігхема, Є. Четиркіна Є. Стоянової, В. Лівшица, Ю. Блеха, У. Гете, М. Бромвіча та багатьох інших авторів. Світова теорія і практика сформувала потужний інструментарій оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів і програм.

Разом з тим, надзвичайно мало уваги приділяється методам визначення ефективності регіональних програм в цілому та їх соціальної, екологічної ефективності зокрема. Крім того, відсутність таких методик ускладнює порівняльний аналіз ефективності аналогічних програм у кількох регіонах, або різних програм в одному регіоні. Така ситуація, поряд з недостатнім кваліфікаційним рівнем державних

менеджерів у регіонах, призводить до загального зниження якості регіонального економічного менеджменту.

Показники економічної ефективності залишаються ключовими у роботі з бізнес-проектами, при залученні інвесторів до реалізації проектів і програм. Перелік їх досить помітний, але для уніфікованої методики оцінки ефективності достатнім є аналіз основних економічних показників. Оскільки регіональний розвиток в Україні наразі спирається переважно на реальні інвестиції, то і оцінка економічної ефективності, очевидно, має базуватися на показниках реальних інвестиційних проектів і програм.

Одним із важливих показників економічної ефективності проектів залишається чистий приведений дохід (*Net Present Value, NPV*). Він дає узагальнену оцінку результатів реалізації проекту або програми в абсолютній сумі. Визначення його базується на операції дисконтування грошових потоків. Теоретичному обґрунтуванню застосування даного показника присвячені роботи багатьох авторів з фінансового менеджменту та інвестиційного аналізу [4]. Не заглиблюючись до методики розрахунку, які широко представлені у відповідних джерелах, зазначимо, що застосування його в регіональному економічному менеджменті відкриває широкі можливості порівняльного економічного аналізу окремих проектів та регіональних програм в цілому.

Крім того, специфіка застосування його в регіональній економіці, очевидно, буде полягати у тому, що інвестиційні витрати за окремими програмами здійснюються здебільшого у кілька етапів, на відміну від спрощеного бізнес-проекту, коли інвестиційні витрати здійснюються на початку його реалізації. У зв'язку з цим формула визначення чистого приведенного доходу буде мати дещо видозмінений вигляд (1) порівняно з класичною (при одномоментному здійсненні інвестиційних витрат) [4, с. 236].

$$ЧПД_M = \sum_{t=1}^n \frac{ЧП_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{IЗ_t}{(1+i)^t} \quad (1)$$

де $ЧП_t$ – сума чистого грошового потоку за окремими інтервалами загального періоду експлуатації проекту (програми); $IЗ_t$ – сума інвестиційних затрат за окремими інтервалами загального періоду реалізації проекту (програми); i – дисконтна ставка (десятьковий дріб); n – число інтервалів у загальному періоді реалізації програми t .

Крім показника чистого приведенного доходу, до блоку показників економічної ефективності регіональних проектів і програм доцільно включити індекс дохідності. Цей відносний показник дозволяє визначити співвідношення

обсягу інвестиційних затрат з майбутнім чистим грошовим потоком за проектом (програмою). Інвестиційні затрати в даному випадку також здійснюються у декілька етапів, що зумовлює специфіку формули розрахунку [4, с. 238] (2).

$$ІД_M = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{ЧП_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{IЗ_t}{(1+i)^t}} \quad (2)$$

Поряд з показниками чистого приведенного доходу та індексу дохідності доцільним, на нашу думку, є також визначення індексу рентабельності регіонального проекту (програми), періоду його окупності та внутрішньої ставки дохідності. Методики розрахунків даних показників не мають застережень для застосування в управлінні регіональною економікою.

Доцільність їх включення до блоку показників економічної ефективності проектів і програм, що реалізуються в регіоні, зумовлена насамперед їх інформативністю та широким застосуванням в інвестиційному аналізі. Адже однією з функцій регіонального економічного менеджменту є залучення внутрішніх і зарубіжних інвестицій [5, с. 243]. Визначені таким чином економічні показники можуть бути предметом для переговорів з потенційними інвесторами, фінансовими установами та представниками вітчизняних і зарубіжних муніципальних (регіональних) структур.

У залежності від економічної ситуації, внутрішніх особливостей реалізації того чи іншого проекту або програми до економічного блоку можуть бути включені й інші показники економічної ефективності. Основним тут є дотримання принципу необхідної доцільності такого включення до загальної методики. Серед потенційних економічних показників, що можуть входити до методики оцінки ефективності регіональних програм і проектів, слід виділити інтегральні показники ризику (загальний рівень ризику проекту), інструменти сценарного аналізу та чутливості проектів у складі програми тощо.

Загальні економічні показники реалізації тієї чи іншої регіональної програми формуються узагальненням економічних показників за окремими проектами, які входять до даної програми. Уніфікованість переліку економічних показників помітно спрощує узагальнення їх за програмою в цілому. Крім того, маючи відповідний перелік параметрів економічної ефективності за іншими проектами і програмами, досить легко можна здійснити їх порівняльний аналіз. Такий підхід цілком відповідає принципу відходу від абстрактної оцінки програм до конкретних параметрів такої оцінки та чіткого визначення сильних і слабких сторін програми,

відповідальності регіональних менеджерів за її реалізацію.

У складних соціально-економічних умовах становлення сучасних українських регіонів важливе місце в оцінці загальної ефективності проектів і програм має належати соціальним параметрам. Нині теоретична база щодо такої оцінки регіональних програм фактично відсутня. У роботах вітчизняних авторів значна увага приділяється окремим соціальним проблемам регіонів, недостатності бюджетного фінансування соціальних програм, питанням зайнятості, пенсійного забезпечення, матеріальної допомоги з бюджетів різних рівнів. Разом з тим, на наш погляд, вже сьогодні до методик загальної оцінки ефективності проектів і програм, поряд з економічними мають бути включені показники соціальної, екологічної та інших видів ефективності. Така необхідність зумовлена, з одного боку, пріоритетами регіонального соціально-економічного розвитку в Україні, а з іншого – поглибленням процесів взаємного впливу економік окремих регіонів і країн, а отже, впровадженням сучасних параметрів, зокрема екологічної і соціальної ефективності, в розробку і оцінку проектів.

Для цілей інтегральної оцінки ефективності регіональної програми всі неекономічні показники доцільно розділити на: 1) основні показники соціальної і екологічної ефективності (можуть мати числовий, вартісний вираз для порівняння з іншими програмами); 2) додаткові ефекти (числове визначення ускладнене).

До основних соціальних показників ефективності проекту в рамках окремої програми можна віднести чисельність новостворених робочих місць, зайнятих працівників, обсяги відрахувань до соціальних фондів тощо. При цьому, крім обов'язкових відрахувань, що чітко визначені законодавством, інвестор може нести добровільне соціальне навантаження. Якщо таке навантаження можна представити у вартісному виразі, воно включається як параметр до блоку основних показників соціальної ефективності проекту (програми).

Питанням екологічної ефективності присвячується все більша увага в регіональному економічному менеджменті, оскільки екологізація суспільного життя є одним з пріоритетних завдань регіональної політики. На нашу думку, показники екологічної ефективності (екологічної безпеки) сьогодні набувають ключового значення при прийнятті інвестиційних рішень. Підвищується їх роль і зі збільшенням кількості аналогічних проектів та програм, що претендують на інвестиційні ресурси.

Основні засади проведення екологічної експертизи закладені у Законі України "Про екологічну експертизу" [1], а також у Постанові КМУ "Про схвалення інвестиційних програм і

проектів у галузі будівництва та проведення комплексної державної експертизи" [2], Державних будівельних нормах (Зміст документації з оцінки екологічних наслідків для проектування та будівництва підприємств, будинків і структур ДБН А.2.2-1-2003). У зарубіжній практиці всі проекти мають чітко визначену категорію екологічності. Наприклад, згідно методики Світового банку, до категорії А належать проекти, що мають значний вплив на середовище, до категорії С – найбільш екологічно безпечні проекти [3].

Блок додаткових ефектів проекту або програми складають показники, які не можуть мати числовий вираз або їх визначення ускладнене. До них, зокрема, належать: покращення іміджу регіону в Україні, Європі, світі при реалізації проекту (програми); культурний обмін, набуття досвіду у певній галузі; пропаганда здорового способу життя; залучення молоді до активного суспільного життя, зниження злочинності тощо.

Таким чином, одна з ключових проблем сучасного регіонального менеджменту в Україні полягає у відсутності уніфікованих інформативних методик інтегральної оцінки ефективності регіональних проектів і програм. Дослідження такої ефективності сьогодні зводиться переважно до загальних економічних показників.

З метою підвищення якості регіонального економічного менеджменту в умовах змінного економічного і політичного середовища всю сукупність показників оцінки ефективності регіональних проектів і програм доцільно згрупувати у три основні блоки. До першого блоку належать показники економічної ефективності проекту (програми). Їх кількість має бути обмежена відповідно до вимог необхідної доцільності, що скорочує аналітичні витрати та підвищує інформативність і порівнянність даних.

Другий блок показників мають становити параметри соціальної ефективності проекту (програми). Сюди відносяться всі соціальні ефекти, які мають числовий вираз і можуть порівнятися з аналогічними показниками інших проектів. У регіональному менеджменті, в умовах обмеженості бюджетних ресурсів, за допомогою такої оцінки можуть бути визначені пріоритетні проекти і програми, які, крім економічних, вирішують також соціальні завдання у регіоні.

Оцінка екологічності проектів набуває все більшого значення в умовах поглиблення інтеграційних процесів та виходу вітчизняних проектів на міжнародні ринки інвестиційних ресурсів. У світовій практиці вже існують методики такої оцінки, що можуть бути використані в Україні.

Окремий блок мають складати показники, що не мають числового виразу. Сюди належать додаткові ефекти реалізації регіональних проектів і програм, які підвищують їх значущість для

регіону і надають їм додаткові переваги у залученні інвестиційних ресурсів, зокрема бюджетних. За інших рівних умов регіональні проекти та програми, що мають кращі показники екологічної та соціальної ефективності, а також більш відчутні додаткові ефекти, є більш

конкурентоспроможними у боротьбі за інвестиційні ресурси. На особливу увагу такі показники заслуговують з точки зору відбору проектів до регіональних програм з частковим або повним бюджетним фінансуванням.

Література

1. Про екологічну експертизу: Закон України від 9.02.1995 р.
2. Про схвалення інвестиційних програм і проектів у галузі будівництва та проведення комплексної державної експертизи: Постанова КМУ від 11.04.2002 р. № 483.
3. Вимоги до екологічної оцінки, визначення можливих екологічних впливів проекту і засоби їх мінімізації/ Екологічний розділ операційного посібника та інструкцій Світового банку. Проект розширення доступу до ринків фінансових послуг. – Світовий банк. – 27 лютого 2006 р.
4. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
5. Коваль Я. В., Антоненко І. Я. Регіональна економіка. – К.: Професіонал, - 2005. – 272 с.

Володимир БОРСУК

кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри машинознавства і комп'ютерної інженерії,
Тернопільський національний педагогічний університет
імені В. Гнатюка

ДО ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ АНАЛІЗУ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ З ОГЛЯДУ ВСТУПУ УКРАЇНИ В СОТ

Розглянуто проблеми та необхідність запровадження аналізу використання земельних ресурсів в умовах переходу сільськогосподарського виробництва на ринкові відносини і вступу у СОТ.

Ключові слова

Земельні ресурси, аналіз, ринкові відносини, недоліки використання, ефективність.

Земля була, є і залишиться основним багатством усіх народів і країн. Незважаючи на ряд прийнятих Законів та Постанов про реформування аграрного сектора та існуючого мораторію на продаж землі, стан справ у сфері сільськогосподарського виробництва залишається вкрай незадовільним і набуває загрозливого характеру. Отже, метою і завданнями нашого дослідження є встановлення недоліків та розробка шляхів ефективного використання земельних ресурсів в умовах переходу економіки на ринкові відносини і вступу України в СОТ.

Ми вважаємо, що основними недоліками у використанні земельних ресурсів на даному етапі залишаються:

- неврегульованість і невідповідність нормативно-правових Актів і Законів України з питань власності і використання земельних ресурсів. На даний час ще не прийнято Земельний Кодекс України;
- відсутність та гальмування з боку державних установ впровадження іпотечного кредитування

сільськогосподарського виробництва.

- зменшення обсягів і тематики наукових досліджень щодо розробки ефективних способів використання земельних ресурсів на фоні різкого розриву сучасних досягнень та впровадження їх у виробництво;
- відсутність оперативного і перспективного прогнозування рівня виробництва і якості сільськогосподарської продукції;
- застарілість матеріально-технічної бази господарств, яка залишилась на рівні 60-80-тих років ХХ ст., не ведеться розробка і впровадження систем машин для новостворених форм сільськогосподарських підприємств (спілок, фермерських господарств і ін.). Дієвим інструментом підвищення ефективності управління використанням земельних ресурсів повинен стати їх аналіз. Водночас організаційний та методологічний рівень його проведення на сьогоднішній день є низьким, зокрема:

- аналіз використання земельних угідь і виробництва продукції землеробства в господарствах усіх форм власності ведеться за даними річної бухгалтерської і статистичної звітності. Орієнтація в аналітичній діяльності за матеріалами такої звітності не сприяє його ефективності, адже це унеможлиблює вплив на результати діяльності;
 - аналіз використання земельних угідь носить узагальнюючий характер, ведеться без врахування економічних і якісних характеристик (бонітету) ґрунтів;
 - відсутні методики аналізу ефективності використання земельних угідь у новостворених формах господарств, існуючі (для великих господарств) для цієї мети не придатні;
 - не здійснюється перспективний аналіз трансформації земельних угідь, рівня їх родючості з метою визначення стратегії сільськогосподарських підприємств на всіх рівнях управління і вибору найбільш оптимальних шляхів для забезпечення необхідного обсягу виробництва та якості рослинницької продукції;
 - не аналізується оперативно витрачання енергетичних, матеріальних і трудових витрат на виробництво продукції рільництва;
 - недостатній рівень використання прогресивних експрес-методів і комп'ютерної техніки при оцінці ефективності використання земельних ресурсів і виробництва сільськогосподарської продукції.
- Підтвердженням вищевказаних недоліків є недостатній рівень обсягу виробництва сільськогосподарської продукції в останні роки як в Тернопільській області, так і по Україні в цілому. Не досягнуто зростання виробництва продукції рослинництва і тваринництва в 2007 році. Існує загроза повного занепаду галузі в цілому у недалекій перспективі [4].
- Досвід передових держав світу засвідчує, що з метою виробництва якісної сільськогосподарської продукції в достатніх обсягах, підвищення ефективності сільськогосподарської діяльності і раціонального використання земельних ресурсів в період реформування аграрного сектора, вступу України в СОТ необхідно:
- прийняти новий Земельний Кодекс України;
 - якнайшвидше привести у відповідність до ринкових умов нормативно-правову базу в сфері аграрних відносин та політику держави згідно з вимогами і стандартами СОТ;
 - розробити правову базу і впровадити дієве іпотечне кредитування сільськогосподарської галузі;
 - сприяти запровадженню на всіх рівнях і у всіх формах сільськогосподарських підприємств перспективного, оперативного, техніко-економічного і функціонально-вартісного аналізу використання земельних ресурсів;
 - впорядкувати систему показників оцінки ефективності використання земельних ресурсів для всіх видів і форм сільськогосподарських підприємств;
 - забезпечити узгодженість методик ведення аналізу ефективності використання сільськогосподарських угідь із Земельним Кодексом України;
 - застосовувати оперативний аналіз використання земельних, матеріальних, трудових і енергетичних ресурсів на всіх етапах виробництва продукції рільництва;
 - на основі вивчення міжнародного досвіду розробити і запровадити методику ціноутворення на землю, як визначальний засіб сільськогосподарського виробництва;
 - з метою широкого використання комп'ютерної техніки покращити і вдосконалити інформаційну базу для ведення аналізу, сприяти методичному, організаційному, інформаційному та програмному забезпеченню аналітичної діяльності у сфері використання земельних ресурсів і виробництва рослинницької продукції;
 - забезпечити системний і комплексний характер аналітичних досліджень;
 - сприяти поширенню маркетингових підходів щодо ефективного використання земельних ресурсів і виробництва сільськогосподарської продукції;
- На нашу думку, вирішення вищеперерахованих проблем сприятиме раціональному використанню земельних ресурсів, збільшенню виробництва і конкурентноздатності продукції сільськогосподарських підприємств, забезпечить стабілізацію і підвищить життєздатність галузі, про що свідчить досвід передових розвинутих країн, які успішно функціонують за ринковими принципами системи економічних відносин уже тривалий період.

Література

1. *Аграрна реформа в Україні / П. І. Гайдуцький, П. Т. Саблук, Ю. О. Луценко та ін., За ред. П. І. Гайдуцького. – К.: ННЦІАЕ, 2005. – 424 с.*
2. *Економіка підприємств АПК / За ред. С. Л. Дусановський. – Тернопіль: Збруч, 2005.*
3. *Кириленко І. Г. Трансформація соціально-економічних перетворень у сільському господарстві України: проблеми, перспективи. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 452 с.*
4. *Сільське господарство Тернопільської області. Статистичний збірник. – Тернопіль. – 2006.*

Олександр БРЕЧКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри податків і фіскальної політики,
Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІЗ ЗВЕРНЕНЬ ГРОМАДЯН В ПОДАТКОВІ ОРГАНИ ЯК ГАРАНТІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРАВ ТА ІНТЕРЕСІВ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ У КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА

Проаналізовано суть, організаційно-правові передумови та механізми системи комунікаційної взаємодії між податковими структурами та платниками податків на засадах стратегічного партнерства. Виокремлено питання використання податкового компромісу у вирішенні конфліктних питань, що лежить в основі апеляційного узгодження податкових зобов'язань платниками податків. Обґрунтовано організаційне забезпечення узгодження податкових зобов'язань в адміністративному порядку. Розроблені пропозиції по вдосконаленню механізмів апеляційних процедур.

Ключові слова

Стратегічне партнерство, податковий компроміс, апеляційні узгодження, звернення громадян, податкові скарги (первинні та вторинні), адміністративне оскарження.

У рамках концепції реформування податкової системи та Програми модернізації державної податкової служби, сьогодні на перший план у фіскальній практиці виходять завдання підвищення добровільності, своєчасності та повноти сплати податків. Реалізація даного завдання залежить від ДПС України, яка повинна в нових умовах переосмислити свою роль і значення як фіскального органу, який забезпечує дохідну частину казни держави, а отже, буде фіскально-правові відносини з іншою стороною – платниками податків.

Дана проблема лежить в площині побудови прагматичних стосунків на базі відповідної стратегії партнерства, яка сьогодні певною мірою закладається в систему двосторонніх відносин суб'єктів оподаткування. Сама стратегія партнерства явище не нове, але у фіскальній сфері воно вимагає наукового обґрунтування сутності і напрямків його подальшої реалізації, оскільки на науково-теоретичному та практичному рівні на сьогодні дана проблематика мало досліджена і не

розкрита. Окремі аспекти зазначеного наукового напрямку дослідження розкриті в працях Андрущенка В. Л., Іванова Ю., Крисоватого А. І., Соколовської А. М., Федосова В. М та ін. Однак, дослідження організаційно-економічних механізмів реалізації стратегічного партнерства в податкових структурах не знайшло належного наукового систематизованого викладу.

Тому метою наукового дослідження в рамках даної статті є оцінка організаційно-правових передумов реалізації системи комунікаційної взаємодії між податковими структурами і платниками податків на засадах стратегічного партнерства, що в свою чергу є невід'ємною складовою трансформаційного розвитку державних інституцій.

В рамках реалізації стратегії партнерства на перший план виходять такі проблеми двосторонніх стосунків, як:

- питання організації податкових перевірок на відповідному рівні, згідно з чинним законодавством;
- питання автоматизації подання звітності у вигляді електронних документів;

© Олександр Бречко, 2008

Стаття надійшла до редакції 27.11.2007 р.

- підвищення рівня масово-роз'яснювальної роботи;
- підвищення морально-етичних стандартів роботи податкової служби;
- організація податкової системи у відповідності з принципами справедливості, стабільності, фіскальної достатності;
- підвищення якісного рівня розгляду скарг та звернень платників податків.
- використання компромісних механізмів у вирішенні конфліктних питань (податковий компроміс), що лежить в основі апеляційного узгодження податкових зобов'язань платниками податків.

Організація апеляційного узгодження податкових зобов'язань у порядку і строки, визначені Законом України № 2181-III "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" [2] за процедурами адміністративного або судового оскарження. Враховуючи, що зазначений Закон України є спеціальним законом і визначає, зокрема, порядок апеляційного узгодження податкових зобов'язань в адміністративному порядку, то його норм необхідно дотримуватися при поданні та розгляді скарг (заяв) платників податків на податкові повідомлення-рішення органів державної податкової служби про визначенні суми податкових зобов'язань і штрафних (фінансових) санкцій, у тому числі за наявності порушених кримінальних справ.

Проте в правовому полі утворилась прогалина у зв'язку з дією норм іншого Закону України "Про звернення громадян". Аналіз скарг платників свідчить, що окремі з них, особливо громадяни і фізичні особи – СПД, оскаржуючи податкові повідомлення-рішення про визначенні органами ДПС суми податкових зобов'язань та рішень, прийнятих за розглядом таких скарг, посилаються на норми даного Закону і вимагають такі скарги розглядати у строки, визначені ним. Зокрема, у ст. 17 зазначеного Закону передбачено, що скарга на рішення, що оскаржувалося, може бути подана до органу або посадовій особі вищого рівня протягом одного року з моменту прийняття, але не пізніше одного місяця з часу ознайомлення громадянина з прийнятим рішенням, а строки розгляду звернень громадян визначено ст. 20 зазначеного Закону, а саме: звернення розглядаються і вирішуються у строк не більше одного місяця від дня їх надходження, а ті, які не потребують додаткового вивчення, – невідкладно, але не пізніше п'ятнадцяти днів від їх отримання. Якщо в місячний термін неможливо вирішити порушені у зверненні питання, керівник відповідного органу підприємства, установи, організації або його заступник встановлюють необхідний строк для розгляду звернення, про що повідомляється особі, яка

подала звернення. При цьому загальний строк вирішення питань, порушених у зверненні, не може перевищувати сорока п'яти днів.

Статтею 55 Конституції України передбачено, що кожний має право будь-якими, не забороненими законом засобами захищати свої права й свободи. У відповідності зі статтею 14 Закону України "Про державну податкову службу в Україні" рішення, дії або бездіяльності органів державної податкової служби і їхніх посадових осіб можуть бути оскаржені у встановленому законом порядку. Порядок апеляційного оскарження рішень органів податкової служби визначено у пункті 5.2 статті 5 Закону України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами і державними цільовими фондами". При цьому законодавчо передбачено два шляхи оскарження рішень органів державної податкової служби: судовий та адміністративний. Адміністративне оскарження передбачає кілька стадій (ступенів), а саме:

- по-перше, у випадку незгоди з рішенням органу державної податкової служби, платник податку має право оскаржити його до органу, який видав спірне рішення (держподатінспекції);
- по-друге, якщо рішення, прийняте за розглядом первинної скарги, не задовольняє платника податків, воно може бути оскаржене до органу державної податкової служби вищого рівня (обласної державної податкової адміністрації);
- по-третє, у випадку прийняття рішення про повне, або часткове незадоволення повторної скарги, таке рішення може бути оскаржено до Державної податкової адміністрації України.

У той же час Законом встановлено, що у випадку, коли платник податків не погоджується з нарахованими йому податковими зобов'язаннями, то вчасно подана заява зупиняє виконання його податкових зобов'язань, визначених в оскаржуваному податковому повідомленні, на термін із дня подачі такої заяви до дня закінчення процедури апеляційного оскарження. При цьому, законодавець чітко визначив терміни для подачі скарги (апеляції) та для її розгляду. Для подачі скарги встановлено два терміни: 1) 10 днів із дня наступного за одержанням оскарженого рішення, якщо податкові зобов'язання, визначені контролюючим органом, у зв'язку з порушенням податкового законодавства; 2) 30 днів із дня одержання оскарженого рішення, якщо відповідно до закону контролюючий орган самостійно визначає податкові зобов'язання платника податків із причин, не пов'язаних із порушенням податкового законодавства.

Для розгляду скарги контролюючому органу відведено 20 днів із дня її одержання. Разом з тим в окремих випадках за рішенням керівника контролюючого органу термін розгляду може бути продовжений понад зазначений термін, але не більше ніж на 60 календарних днів. Дотримання

вищевказаних термінів обов'язкове. У випадку, якщо платник податків порушив терміни для подачі скарги, податкове зобов'язання, нараховане контролюючим органом, вважається узгодженим у день одержання платником податків відповідного рішення. І, якщо вмотивоване рішення за розглядом скарги не надсилається платникові податків протягом 20-ти денного чи протягом терміну, продовженого за рішенням керівника органа державної податкової служби, така скарга вважається цілком задоволеною на користь платника податків із дня наступного за останнім днем зазначених термінів.

Органи державної податкової служби при розгляді скарги (заяви) фізичної або юридичної особи зобов'язані: 1) на вимогу особи, яка подала скаргу (заяву), роз'яснювати особі її права та обов'язки; 2) об'єктивно, всебічно та своєчасно перевіряти суть порушеного в скарзі (заяві) питання; 3) невідкладно вживати заходів до припинення неправомірних дій; 4) виявляти і усувати причини та умови, які сприяли порушенням; 5) письмово повідомляти особу про результати розгляду її скарги (заяви) та надавати у відповідних випадках примірник рішення, прийнятого за розглядом скарги (заяви); 6) на вимогу особи, яка подала скаргу (заяву), роз'яснювати їй в письмовій формі рішення, прийняте за розглядом скарги (заяви); 7) надіслати рішення, прийняте за розглядом скарги (заяви), органу державної податкової служби, рішення чи постанову якої було оскаржено для виконання; 8) не допускати безпідставної передачі скарг (заяв) на розгляд інших органів; 9) у разі визнання скарги (заяви) необґрунтованою або такою, що не підлягає розгляду органом державної податкової служби, роз'яснити особі, яка подала скаргу (заяву), порядок адміністративного та судового оскарження прийнятих рішень; 10) проводити масово-роз'яснювальну роботу серед платників податків про встановлений законодавством порядок оскарження рішень органів державної податкової служби; 11) організувати та перевіряти в підпорядкованих органах державної податкової служби стан роботи з розгляду скарг (заяв) платників податків на рішення органів державної податкової служби, вживати заходів щодо усунення недоліків і порушень, систематично аналізувати та інформувати громадськість про надходження та результати розгляду скарг (заяв).

Розгляд скарг (заяв) платників податків здійснюється у порядку та терміни, визначені статтею 5 Закону України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" та Положенням про порядок подання та розгляду скарг платників податків органами державної податкової служби.

Безпосередній виконавець – посадова особа

підрозділу апеляцій або іншого структурного підрозділу, уповноважена керівником органу державної податкової служби (або його заступником) розглядати скаргу (заяву) після її отримання, зобов'язаний: 1) перевірити дотримання платником податків (представником платника податків), громадянином передбачених законом граничних строків оскарження рішень і постанов та наявність заяви про продовження у випадках, передбачених законодавством, граничних строків для подання заяв про перегляд рішень органів державної податкової служби; 2) перевірити чи входять до компетенції органу державної податкової служби вирішення питань, викладених у скарзі (заяві); 3) перевірити наявність та з'ясувати достатність доданих до скарги (заяви) документів, необхідних для її розгляду по суті, та за необхідності витребувати від органу державної податкової служби, рішення якої оскаржується, документи, зазначені у підпункті 5.3 пункту 5 Положення про порядок подання та розгляду скарг платників податків органами державної податкової служби; 4) вирішити питання щодо доцільності витребування висновків від структурних (галузевих) підрозділів органу державної податкової служби для розгляду скарги (заяви) по суті; 5) повідомити особу, яка подала скаргу (заяву), про час та місце розгляду скарги (заяви) за наявності прохання особи брати участь під час розгляду скарги (заяви); 6) перевірити відповідність вимогам законодавства рішення чи постанови, які оскаржуються посадовою особою платника податків або громадянином; 7) підготувати проект рішення про продовження строку розгляду скарги (заяви), після прийняття якого передати рішення до діловодної служби для вручення або надсилання рішення особі, яка подала скаргу (заяву); 8) підготувати в установленому законодавством порядку пропозиції платнику податків щодо податкового компромісу, і скласти письмове обґрунтування його доцільності та надати у порядку, визначеному законодавством, для погодження; 9) підготувати проект рішення за розглядом скарги (заяви) платника податків або посадової особи платника податків чи громадянина, завізувати проект рішення і передати його начальнику відділу.

У разі коли норма закону або іншого нормативно-правового акта, виданого на підставі закону, або коли норми різних законів чи різних нормативно-правових актів припускають неоднозначне (множинне) трактування прав та обов'язків платників податку або органів державної податкової служби, внаслідок чого є можливим прийняти рішення як на користь платника податків, так і на користь органу державної податкової служби, рішення у межах апеляційного узгодження приймається на користь

платника податків.

При обґрунтуванні рішень під час проведення апеляційних процедур органи державної податкової служби використовують також податкові роз'яснення. Податкове роз'яснення є оприлюдненням офіційного розуміння окремих положень податкового законодавства уповноваженими на це органами державної податкової служби. Податкове роз'яснення не має сили нормативно-правового акту. Проект рішення за розглядом скарги (заяви) платника податків оформляється відповідно до вимог пунктів 9, 10 і 14 Положення про порядок подання та розгляду скарг платників податків органами державної податкової служби. Платник податків має право звернутися протягом десяти календарних днів, наступних за днем отримання рішення податкового органу, з повторною скаргою до органу державної податкової служби вищого рівня, у разі незгоди з таким рішенням, а при повторному повному або частковому незадоволенні скарги – до органу державної податкової служби вищого рівня із дотриманням зазначеного десятиденного строку для кожного випадку оскарження та зазначеного двадцятиденного строку для відповіді на нього.

У разі подання повторної скарги (заяви) необхідно також зазначити про повідомлення (дату і номер листа – повідомлення) або неповідомлення відповідного органу державної податкової служби про оскарження його податкового повідомлення – рішення (рішення) до органу ДПС вищого рівня. Далі викладається зміст і обґрунтування незгоди платника податків із сумою податкового зобов'язання або з іншим рішенням, яке оскаржується, з посиланням на норми актів законодавства із зазначенням їх змісту та документів податкового обліку. Якщо в повторній скарзі (заяві) порушуються питання або додаються документи, що не були предметом оскарження та розгляду за первинною скаргою, то такі питання і документи не підлягають розгляду по суті, а заявник інформується про необхідність розгляду цих питань органом державної податкової служби, рішення якого оскаржується. Процедура повторного розгляду скарги подібна до розгляду за первинною заявою (скаргою).

Важливим положенням для зміцнення партнерства та захисту прав платників податків є те, що скарги (заяви) (первинні чи вторинні), подані із дотриманням порядку і строків, зупиняють виконання платником податків податкових зобов'язань, визначених у податковому повідомленні, на строк від дня подання такої скарги (заяви) до органу державної податкової служби до дня закінчення процедури адміністративного оскарження. Протягом зазначеного строку податкові вимоги з податку, що оскаржуються, не надсилаються, а сума податкового зобов'язання, що оскаржується,

вважається неузгодженою.

Очевидно, що чіткість адміністративних процедур у зазначеній проблематиці відіграє важливу роль для налагодження партнерських стосунків з платниками, підняття довіри до податкових органів та формування відповідного відношення у суспільстві не як до «карального», а як до консультативного фінансового органу, що, в свою чергу, забезпечить додаткові стимули для добросовісного виконання податкових зобов'язань перед державою.

Статтею 5 Закону України “Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами” передбачено, що контролюючий орган за результатами розгляду скарги зобов'язаний прийняти вмотивоване рішення [3]. Державна податкова адміністрація (інспекція) перевіряє законність і обґрунтованість рішення (податкового повідомлення), що оскаржується, і приймає одне з них: 1) залишає рішення (податкове повідомлення), яке оскаржується, без змін, а скаргу (заяву) без задоволення; 2) скасовує у певній частині рішення (податкове повідомлення), яке оскаржується, і не задовольняє скаргу (заяву) платника податків в певній частині; 3) скасовує рішення (податкове повідомлення), яке оскаржується, і задовольняє скаргу (заяву) платника податків; 4) про податковий компроміс; 5) збільшує суму податкового зобов'язання (пені та штрафних санкцій) або податкового боргу; 6) залишає у випадках, передбачених статтею 8 Закону України “Про звернення громадян” [1], скаргу (заяву) без розгляду та повертає її автору.

Кількість звернень громадян в останній період характеризується динамікою збільшення, що є свідченням, з одного боку, зростання довіри платників до податкових органів, а з іншого – того, що проблемних питань в системі оподаткування не зменшується. Аналіз тематики звернень громадян засвідчує, що найбільше в останні роки тематика звернень стосувалась порядку здійснення підприємницької діяльності за спрощеною системою оподаткування, оподаткування доходів фізичних осіб, порядку патентування та ліцензування різних видів діяльності, питання повернення податкового кредиту, реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб, порядок ліквідації підприємств тощо.

Структурна схема тематики звернень за 2006 рік (19136 заяв та пропозицій) до регіональних ОДПС з найбільш актуальних питань подана на рис. 1.

Чисельність письмових звернень до фахівців податкової інспекції, за якими надаються податкові роз'яснення у встановлений законом термін за 2006 рік суттєво скоротилася, при їх зростанні на 5 % по відношенню до попередніх років. Слід наголосити, що письмове звернення без

зазначення місця проживання, не підписане автором (авторами), а також таке, з якого

неможливо встановити авторство, визнається анонімним і розгляду не підлягає.

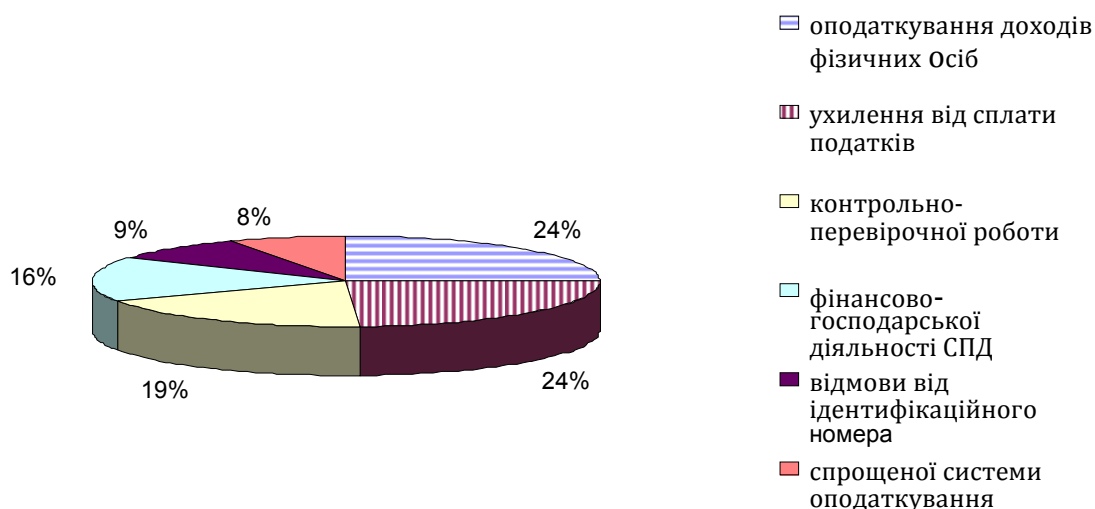


Рис. 1. Структурний аналіз звернень громадян в регіональні органи податкової служби в 2006 році*

Джерело: побудовано на основі інформації Державної податкової адміністрації України

Так, за підсумками 2006 року на розгляд до Державної податкової адміністрації України надійшло 6052 письмових звернення громадян, що на 2516 звернень, або 29,4 відсотка менше, ніж у відповідному періоді 2005 року (8568 звернень). З них – 5123 (84,7 %) складають заяви, 747 (12,3 %) – скарги та 182 (3 %) – пропозиції.

За перший квартал 2007 року на розгляд до Державної податкової адміністрації України надійшло 1287 письмових звернень громадян, що на 650 звернень, або на 33,5 відсотка, менше, ніж у відповідному періоді 2006 року (1937 звернень). З них 1147 (89,1 %) складають заяви, 97 (7,6 %) – скарги, 30 (2,3 %) – інформаційні запити. Також 13 (1 відсоток) – пропозиції.

Як бачимо динаміка скорочень податкових звернень в останній період може засвідчувати про підвищення рівня інформування платників з боку податкових органів, підвищення податкової грамотності населення та скорочення апеляцій по відношенню до претензій податкової служби щодо ухилення від сплати податків.

Крім того у 2006 році фахівцями органів ДПС проведено анкетування громадян щодо діяльності громадських приймалень. За результатами опитування населення стосовно роботи громадських приймалень органів ДПС у 2006 році в цілому було опитано 85537 респондентів різної вікової категорії та соціального стану. Підсумки опитування за рік показали, що через громадські приймальні органів ДПС зверталися з метою вирішення питань з оподаткування 28800 респондентів, що складає 33,7 % від загальної кількості опитаних.

Протягом року на районному рівні вирішили питання 19455 респондентів (67,5 %), на обласному – 9345 (32,5 %). Варто зазначити, що громадяни Київської області взагалі не зверталися до обласного апарату, що свідчить про належний рівень роз'яснювальної роботи податківців на місцевому рівні.

Як свідчать результати моніторингу, більшість опитаних (25180 респондентів або 87,4 відсотка) були прийняті саме тими посадовими особами, до яких вони і хотіли потрапити на прийом. І лише 12,6 відсотка громадян зазначили, що прийом здійснювали інші посадові особи. За підсумками анкетування 95,5 відсотка громадян отримали відповіді від керівників органів ДПС на поставлені питання, звернувшись до них лише один раз. Двічі зверталися за роз'ясненнями 4 відсотки респондентів. І лише 0,4 відсотка громадян звернулися тричі. Слід зазначити, що більше трьох разів до керівників органів ДПС зверталось 7 респондентів з таких регіонів: АР Крим – 2, Херсонська область – 5. Стосовно результатів розгляду питань, з якими зверталися через громадську приймальню громадяни, 94 відсотки респондентів вирішили свої питання позитивно. Частково задоволено – 5,1 відсотка респондентів. І лише 0,9 відсотка громадян зазначили, що їх питання не було вирішено.

Щодо соціального стану громадян, які зверталися до ДПА України у січні – грудні 2006 року, то виділення їх по соціальних групах представлено на рис. 2. Варто зазначити, що у 2006 році щодо доцільності проведення особистого прийому громадян керівниками та

посадовими особами органів ДПС більшість респондентів (91 %) підтримала необхідність функціонування громадських приймалень. Що стосується виконання та дотримання термінів розгляду звернень громадян до ДПА України, то протягом січня – грудня 2006 року структурними підрозділами ДПА України було відпрацьовано 5871 звернення (97 відсотків). При цьому термін розгляду був порушений лише по 2 (менше 0,1

відсотка) зверненнях. За результатами розгляду (5871 звернення) фахівцями ДПА України було надано роз'яснення на 3516 звернень (60 % від загальної кількості розглянутих звернень), відмовлено – 1567 (26,7 %), задоволено чи задоволено частково – 304 (5,1 %), направлено до правоохоронних органів – 5 (0,1 %), направлено за належністю – 49 (0,8 %), визнано анонімними – 71 (1,2 %), інші – 359 (6,1 %).

Звернення громадян в органи ДПС за соціальними категоріями у 2006 році

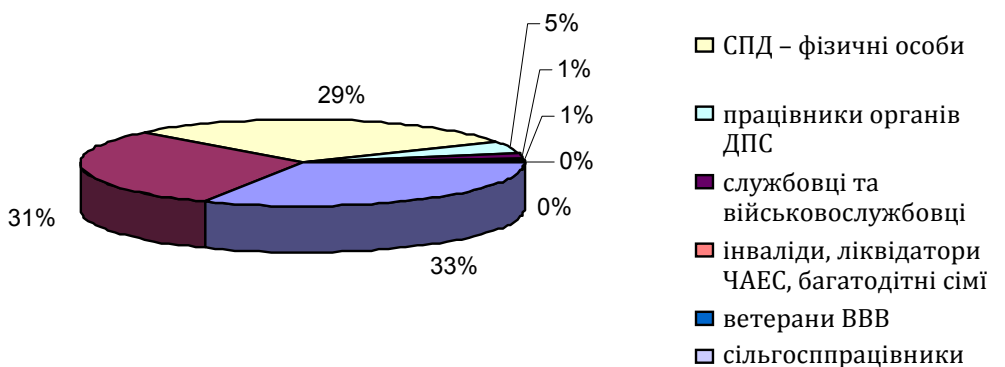


Рис. 2. Питома вага соціальних груп, які зверталися в органи ДПС у 2006р.*

Джерело: побудовано на основі інформації Державної податкової адміністрації України

Отже, аналіз розгляду звернень громадян в черговий раз підтверджує про важливість належного розгляду звернень громадян, задоволення їх законних прав та інтересів, своєчасного реагування на проблемні питання, подальшого налагодження партнерських стосунків з платниками податків, поліпшення їх обслуговування всіма підрозділами податкових органів.

Відповідно до статистики, коли адміністративні процедури апеляційного узгодження податкових зобов'язань все ж не дають бажаного результату і справи набувають судового провадження, то 80 % таких справ виграють саме платники податків. Це, перш за все, пов'язано з тим, що сьогодні через законодавче поле надано додаткові гарантії платникам за умов, коли суб'єкти оподаткування вдаються до двоякого чи множинного трактування норм податкового законодавства. Тобто, у разі коли норма закону або іншого нормативно-правового

акта, виданого на підставі закону, або коли норми різних законів чи різних нормативно – правових актів припускають неоднозначне трактування прав та обов'язків платників податку або органів державної податкової служби, внаслідок чого є можливим прийняти рішення як на користь платника податків, так і на користь органу державної податкової служби, рішення у межах апеляційного узгодження приймається на користь платника податків. Якщо ж податкові органи все ж порушують зазначенні норми і доводять справи до судового оскарження, звичайно, це не піднімає імідж податкових органів і не сприяє налагодженню довірливих та партнерських стосунків між суб'єктами оподаткування.

Об'єктивний і своєчасний розгляд звернень громадян, задоволення їх прав та інтересів – це один із чинників не лише забезпечення конституційних прав платників, але й суспільно-політичної та економічної стабільності в державі.

Література

1. Закон України «Про звернення громадян» від 2 жовтня 1996 року № 393/96 // Відомості Верховної Ради, 1996, № 47.
2. Закон України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" від 21.12.2000 р. № 2181-III. із змінами і доповненнями № 398-V від 30.11.2006 // Відомості Верховної Ради, 2007. – № 3.
3. Положенням про порядок подання та розгляду скарг платників податків органами державної податкової служби – Наказ ДПА від 02.03.2001р. № 82 із змінами та доповненнями внесеними наказом ДПА України від 30.05.2003 р. № 260.
4. Веб-портал органів виконавчої влади. Офіційний сайт Державної податкової адміністрації України. www.sta.gov.ua.

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ МІСЦЕВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Розглядаються питання аналізу формування фінансових ресурсів підприємств. Встановлені шляхи поліпшення процесів формування фінансових ресурсів підприємств місцевої інфраструктури.

Ключові слова

Фінансові ресурси, місцева інфраструктура, податковий кодекс.

В умовах ринкової економіки підприємства місцевої інфраструктури працюють на засадах дотримання певних принципів – повної господарської та юридичної самостійності, самоокупності, прибутковості, самофінансування, фінансової відповідальності, комерційного розрахунку, які на практиці певною мірою реалізуються в обмеженій формі, що істотно знижує ефективність фінансової діяльності. Проте комерційні засади дають змогу націлювати підприємства місцевої інфраструктури на ефективне господарювання.

Специфіка фінансово-економічних відносин у галузях місцевої інфраструктури обумовлена їх місцем у господарському комплексі країни.

При формуванні прибутку підприємств місцевої інфраструктури слід виходити з їх галузевої структури, яка відображає складність характеру та різноманітність функцій даних підприємств. Рівень прибутковості даних підприємств має бути обмежений і виходити із потреб їх розвитку. Максимізація прибутку в тарифі неприпустима, оскільки знижує доступність соціальних послуг широким верствам населення і, при цьому, ускладнює функціонування місцевого самоврядування.

Для поліпшення результатів фінансово-господарської діяльності підприємств місцевої інфраструктури необхідно

насамперед уточнити, враховуючи навантаження на бюджет, кількість пільгових категорій громадян, що користуються їх послугами. Також потрібно окремим рядком у бюджеті виділяти кошти на капітальний ремонт рухового складу, водопровідних та теплових мереж. Усі кошти, що виділяються з бюджету, повинні мати субсидійний чи субвенційний характер, що змусить керівництво використовувати їх тільки за прямим призначенням.

При формуванні реальних тарифів необхідно переглянути встановлені для населення нормативи витрат води та тепла, виключивши з них втрати води і тепла у системі водо та теплопостачання, використовуючи дані лічильників води і тепла.

Підприємства місцевої інфраструктури внаслідок незадовільної роботи для погашення податків, зборів та обов'язкових платежів іноді використовують кошти, отримані з бюджету, що є абсурдом. На сьогодні у тариф закладаються не лише вартість усіх витрат, а й сума податків, яку необхідно сплатити, тому тариф стає завищеним, а коли норми споживання також свідомо завищені за рахунок включення до них витрат води, тепла, газу, заборгованості з цих послуг, то оплата комунальних послуг у повному розмірі практично стає неможливою для споживачів з низьким і середнім рівнем платоспроможності. Це призводить до використання житлових

субсидій населенням, які врешті-решт надходять до підприємств місцевої інфраструктури.

Як показало проведені дослідження, взаємовідносини підприємств місцевого самоврядування з бюджетом мають специфічний характер. З одного боку, оскільки підприємства функціонують на засадах комерційного розрахунку, вони сплачують усі податки, передбачені законодавством. З іншого боку, ці підприємства закладали у тарифі лише 80% собівартості продукції, компенсуючи решту дотацією з бюджету [1, с. 147]. Крім того, запланований рівень рентабельності враховував прибуток, який отримувало підприємство і використовувало на власний розвиток.

З огляду на характер і обсяг послуг підприємств місцевої інфраструктури варто відмінити для них сплату таких видів податків і обов'язкових платежів, як плата за землю, плата за природні ресурси, внески у цільові фонди, податок з власників транспортних засобів, залишивши лише податок на додану вартість, але за пільговою ставкою і знизити ставку податку на прибуток, оскільки рівень рентабельності даних підприємств невисокий [2, с. 243].

Слід змінити також порядок взаємовідносин підприємств місцевої інфраструктури з бюджетом. Раціональною буде така їх схема:

а) визначення суми бюджетних коштів, необхідних для розвитку підприємств комунального господарства;

б) обчислення загальної суми податкових та обов'язкових платежів, яку повинні сплачувати підприємства;

в) розрахунок сальдо взаємовідносин з бюджетом як різниці між бюджетними асигнуваннями та податковими платежами. При цьому бюджетне фінансування має здійснюватись у формі субсидій і субвенцій.

Основними функціями при формуванні фінансових ресурсів підприємств місцевої інфраструктури слід вважати: взаємодію з державними органами управління з окремих питань фінансової діяльності державного управління; взаємодію з іншими учасниками фінансового ринку та суб'єктами його інфраструктури; створення ефективних організаційних структур управління фінансовою діяльністю на підприємстві; аналіз результатів фінансової діяльності та фінансового стану підприємства; планування фінансової діяльності; обґрунтування та прийняття оперативних фінансових рішень з окремих напрямків фінансової діяльності; контроль за виконанням розроблених планів та прийнятих фінансових рішень.

Оцінка результативності управління процесу формування фінансів державних підприємств місцевої інфраструктури має базуватись на таких основних методологічних принципах:

- врахування особливостей створення і функціонування цих підприємств; узгодженість із принципами оцінки результативності їх господарської діяльності в цілому;
- здійснення її на основі економічних критеріїв;
- узгодженість з основною метою цього управління;
- вираженість у відповідній системі оціночних показників [3, с. 24].

Податкова система є одним з найважливіших чинників, що впливає на систему управління фінансовими ресурсами підприємств в умовах трансформаційної економіки. Дієвість і ефективність системи оподаткування багато в чому визначаються рівнем взаємної погодженості складових податкового механізму. Тому одним з напрямів вирішення завдання аналізу формування фінансових ресурсів підприємств місцевої інфраструктури в умовах реформування податкової системи є розробка взаємопов'язаної системи податкових ставок.

До принципів побудови взаємопов'язаної системи податкових ставок належать: взаємодія підприємства з податковими органами; запровадження в законодавчому порядку незмінного розміру узагальненої податкової ставки, яка включає ставку на додану вартість на ставку податку на прибуток підприємства.

Вищезазначені ставки податку повинні взаємопов'язано коригувати податковий вплив на діяльність підприємства, тобто при зміні однієї ставки податку відповідним чином має змінюватись інша. Сума коштів, отриманих у результаті дії коригувального податкового впливу, повинна бути використана для збільшення величини доданої вартості за рахунок підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств, поліпшення якості продукції, що випускається, та за рахунок збільшення обсягу випуску продукції.

Характерною рисою перетворень, що відбуваються в Україні, є постійне реформування податкової системи, що суттєво впливає на стабільність і динамічність розвитку всієї національної економіки, активізацію діяльності підприємств, результативність використання їх фінансової бази. Запропоновані підходи до регулювання податкової взаємодії підприємства і держави дають змогу ефективно узгодити їх поточні та стратегічні інтереси.

Встановлені шляхи поліпшення процесів формування фінансових ресурсів підприємств (удосконалення системи планування фінансових ресурсів підприємств через забезпечення синхронності прийняття рішень в управлінні фінансовими ресурсами з урахуванням динаміки оподаткування; запровадження коригувальної системи ставок ПДВ і податку на прибуток підприємства) дадуть змогу знаходити та використовувати резерви підвищення

ефективності діяльності підприємств.

Важливою умовою стабілізації податкової системи щодо забезпечення її незмінності може стати прийняття Податкового кодексу, що на сьогодні є вагомим стабілізуючим чинником у більшості розвинутих європейських країн.

Удосконаленням податкової системи є вдосконалення спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, яка сприяє зростанню кількості малих підприємств, проте існують значні коливання темпів зростання у галузевому аспекті. Оцінюючи діючу систему спрощеного оподаткування суб'єктів малого підприємництва виникає ряд проблем на загальнодержавному та регіональному рівні. У регіонах спостерігається нерівномірність розвитку малого підприємництва, загальна кількість малих підприємств зростає за рахунок їх створення у великих містах, що обумовлює надзвичайно гостру проблему

зайнятості населення в невеликих містах та селищах. Одним із стимулів для інтенсивнішого розвитку малого підприємства може стати ефективний механізм оподаткування.

Отже, зазначені особливості формування фінансових ресурсів підприємств місцевої інфраструктури мають бути враховані в процесі заходів щодо державного його регулювання через податкову систему і субсидування цін, а також при побудові моделей його планування на конкретних підприємствах. В основу розробки основних моделей планових розрахунків цього показника у різних видах досліджуваних підприємств має бути покладена системна модель "Витрати – Обсяг реалізації – Прибуток", яка дозволяє врахувати можливий обсяг реалізації продукції, рівень постійних і змінних витрат виробництва, а також їх співвідношення, рівень оподаткування виробничої діяльності та ціновий фактор тощо.

Література

1. Казанова М. І. Комерційний розрахунок: основні принципи і можливості застосування у галузях соціальної сфери // *Економіка та підприємництво: Збірник наукових праць молодих учених та аспірантів. Вип. 3.* – К.: КНЕУ, 1999. – С. 146-151.
2. Казанова М. І. Местные налоги, их роль в формировании доходов региональных бюджетов // *Сб. материалов и статей 2-ой Международной ежегодной сентябрьской конференции «Пути самопознания человека в философии, религии, науке, культуре», 11-14 сентября, 1997 г., Киев – Севастополь.* – С. 242-244.
3. Білик М. Д. Сутність та особливості фінансового управління державними підприємствами // *Фінанси України.* – 1998. – № 1. – С. 62-67.
4. Сторожук О. Управління фінансовими ресурсами підприємств та їх облік в умовах реформування податкової системи // *Вісник податкової служби України.* – 2006. – № 41.

ОПТИМІЗАЦІЯ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ: АНАЛІЗ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ НАСЛІДКІВ

Проаналізовано варіанти (сценарії) впливу зміни оподаткування та державних витрат на обсяг національного виробництва і рівень цін в країні. Обрано оптимальний варіант політики зростання на тривалий період. Запропоновано два можливих етапи (послідовність) реформування податково-бюджетного регулювання економіки в Україні.

Ключові слова

Оптимізація оподаткування, бюджетне регулювання, сукупні попит і пропозиція, загальний рівень цін.

Проблема оптимізації системи оподаткування і бюджетного регулювання в Україні сьогодні стоїть як ніколи гостро, оскільки вона є недостатньо теоретично і аплікативно опрацьованою та аргументованою щодо макроекономічних аспектів й наслідків фінансового регулювання – особливо для перехідних економік.

Крім цього, актуальність цієї теми полягає й у наявності доволі складної і суперечливої системи оподаткування в Україні, у низькій або недостатній її ефективності, у відсутності остаточної й узгодженої концепції і напрямків її реформування.

Проблемі оподаткування та податкової системи, податкового і бюджетного регулювання економіки присвячено багато праць і наукових публікацій економістів, у тому числі й відомих. Серед них – Роберт Барроу, Шарль Бланкарт, К. Бруннер, Е. Домар, Клаас Еклунд, К. Ерроу, К. Кларк, Артур Лаффер, Роберт Лукас, Фрідріх Нойман, Джоан Робінсон, Джозеф Е. Стігліц та інші [1-4; 9].

Цьому ж питанню у специфічних умовах транзитивних економік присвячено праці В. Андрущенка, О. Амоші, В. Вишневецького, Ю. Іванова, А. Крисоватого, С. Панчишина, А. Соколовської, В. Федосова, С. Юрія та багато інших [2; 5-7].

Дана проблема може бути сформульована таким чином:

якими можуть бути наслідки певної податково-бюджетної (фінансової) політики щодо обсягів реальних сукупних доходів та загального рівня цін в країні?

Розглянемо це на моделі “Сукупний попит – Сукупна пропозиція – Рівень цін.”

Варіант 1 (рис. 1). Припустимо, за інших рівних умов, – держава вдається до збільшення ставки оподаткування доходу Y .

При незмінних державних видатках, це спричинить як зменшення величини сукупного попиту – крива AD , так і зростання загального рівня цін – від $P1$ до $P2$, як дія відповідного нецінового чинника сукупної пропозиції [8]. Поряд з цим, зменшення сукупного доходу Y – від значення $Y1$ до $Y2$ призведе до скорочення реального розміру податкових надходжень та знецінення через інфляцію.

Точка ж рівноваги між сукупним попитом – крива AD – і сукупною пропозицією (крива AS) зміститься ліворуч і вгору. З цього можна зробити висновок, що це є неефективна та навіть шкідлива економічна політика держави в умовах недостатнього сукупного попиту і низької зайнятості виробничих ресурсів. Таке збільшення податкових ставок (на сукупний дохід) певною мірою доцільне за умов “перегріву” розвиненої економіки, який загрожує у подальшому циклічним спадом (кризою) внаслідок перенасичення національного

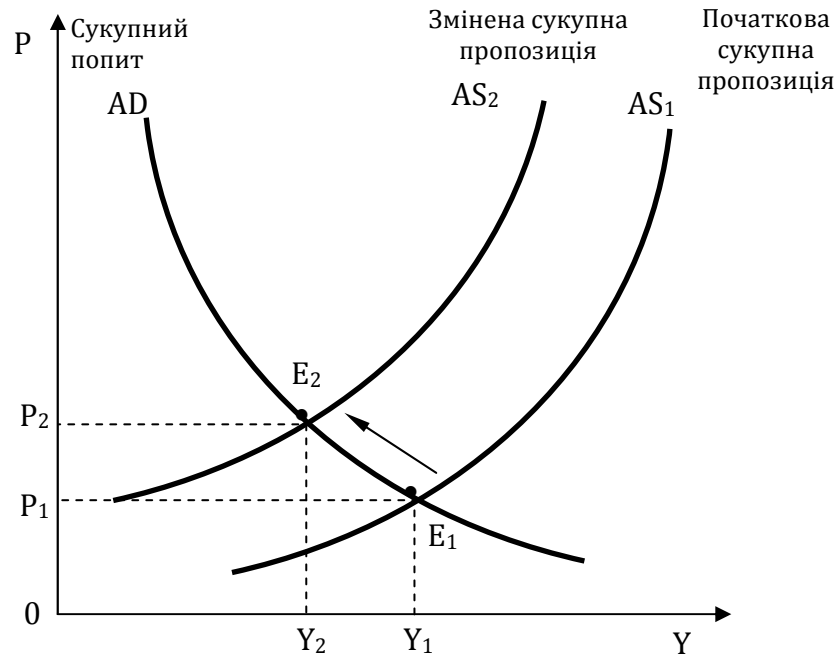


Рис. 1. Встановлення нової макроекономічної рівноваги за стримувальної політики (збільшення ставки оподаткування при незмінних видатках) [8, с. 189]

ринку товарами і послугами, або ж невідповідністю зростаючих доходів суспільства споживанню та інвестиціям, а надмірних – невикористаних сукупних заощаджень, що не

створюють попиту – валовим інвестиціям в основний капітал.

Варіант 2 (рис. 2).

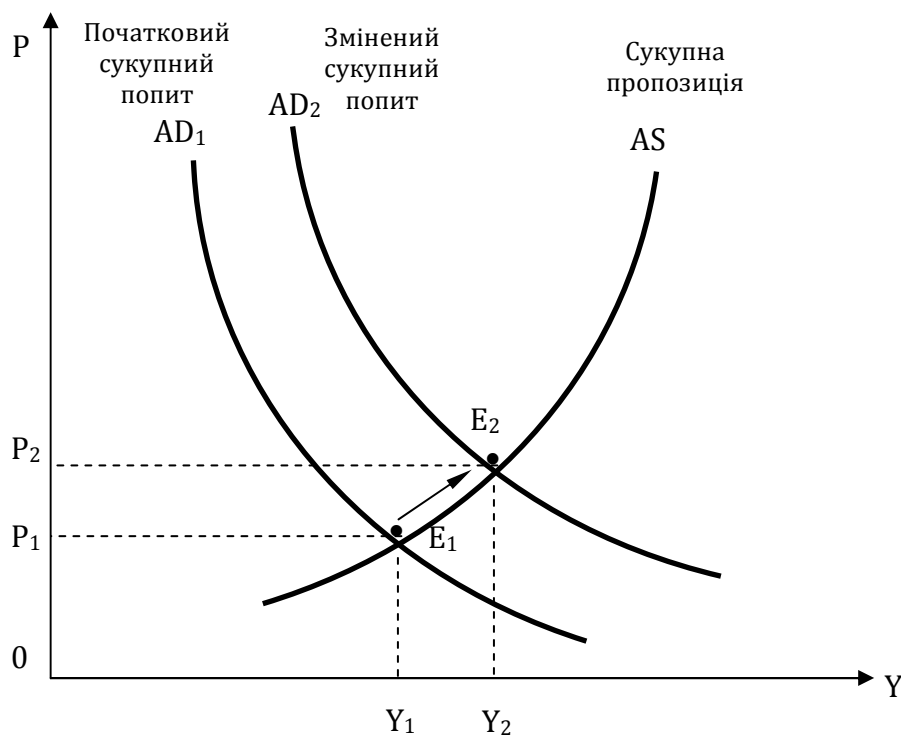


Рис. 2. Наслідки стимулюючої фінансової політики (зростання державних витрат при незмінних податках) [8, с. 187]

Що станеться, якщо за незмінної середньої (сумарної) ставки оподаткування доходу держава

вдасться до збільшення своїх витрат (тобто ціною тимчасового дефіциту бюджету)?

Відомо, що це є суто кейнсіанським способом стимулювання сукупного попиту за умов неповної зайнятості ресурсів, тобто є його неціновим чинником [1]. Проте, за вищого рівня сукупної пропозиції – крива AS – і рівноважного ВВП (Y_2), рівень цін P в країні, очевидно, зростає від положення P_1 до P_2 на вісі абсцис OP . Це буде “платнею” за дефіцитний держбюджет і за дещо штучно створений додатковий попит. Однак, за

умов загальноекономічної стагнації в країні – під час зниження ділової активності є допустимим такий захід, як метод стимулювання зростання ВВП (і в подальшому зростання податкових надходжень до бюджету).

Варіант 3. Держава вдається до зниження сумарного розміру ставки оподаткування доходу Y , за умови сумлінної сплати податків і незмінних обсягів видатків з держбюджету (рис. 3).

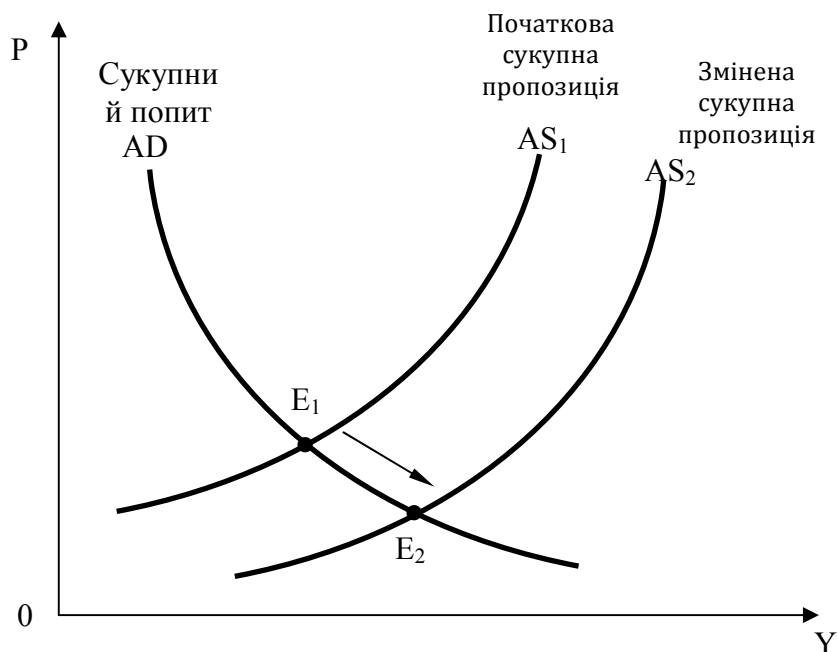


Рис. 3. Наслідки зменшення ставки оподаткування (при незмінних державних видатках) [8, с. 188]

Якщо економіка є висококонкурентною (не монополістичною чи олігополістичною), то це призведе навіть до зниження загального рівня цін, при переміщенні кривої сукупної пропозиції AS_1 – праворуч, тобто до кривої AS_2 , а точка макроекономічної рівноваги E_1 (початкова) зміститься у положення E_2 (кінцева). Це, за інших рівних макро-і мікроекономічних умов – явний позитив для суспільства, а державна казна (бюджет) може поповнитися за рахунок зростання масштабів сукупного доходу і реального збільшення його «товарної» вартості (через загальне зниження цін).

Варіант 4. Перейдемо тепер до розгляду й такого варіанту фіскальної (бюджетної) політики, як зниження рівня держвидатків при незмінній ставці оподаткування (рис. 4).

Як видно з рисунку, початкове розташування кривої сукупного попиту на графіку відповідало кривій AD_1 . Внаслідок дії такого нецінового чинника сукупного попиту, як зменшення державних видатків, її крива переміститься водночас праворуч і вниз – до положення кривої AD_2 , оскільки зменшення сукупних видатків за незмінної ставки оподаткування доходу дасть профіцит державного бюджету, що індукує

загальне зниження рівня цін. Проте “платнею” такого заходу буде падіння реального ВВП (й зайнятості). Точка рівноваги між сукупним попитом та пропозицією перейде із положення E_1 до положення E_2 .

У майбутньому це загрожує нижчим обсягом поповнення держбюджету, адже за меншого сукупного доходу буде, як завжди, менший і сумарний обсяг податкових надходжень.

Отже, наслідком таких дій держави є – за тимчасово профіцитного бюджету – певне зменшення сукупного попиту (й рівноважної пропозиції, грошових доходів суспільства), хоча й за нижчого рівня цін, – тобто дефляції.

Варіант 5 (рис. 5): уряд не тільки скорочує свої державні видатки, але й збільшує, водночас, оподаткування сукупного доходу.

Як ми бачимо з рисунку, тут водночас діють два фактори (різноспрямовані вектори - AB та AC): з одного боку, внаслідок збільшення розміру ставок оподаткування доходу (варіант 1 – рис.1) спостерігається тенденція до скорочення ВВП з одночасним зростанням загального рівня цін в країні – вектор AB ; з іншого боку, є чинним фактор аналогічного зниження рівня цін при скороченні сукупних видатків, а отже і ВВП (див. варіант 4 –

рис. 4) – тобто вектор AC .

Результатом же – рівнодієвим вектором AD – стане ще нижчий рівень ВВП (Y), за незмінного рівня цін P в країні.

Варіант 6 (рис. 6): яким стане обсяг сукупного доходу, зайнятості і держбюджету (доходної його частини) при одночасному збільшенні держвитрат та скороченні (зменшенні) податкової ставки?

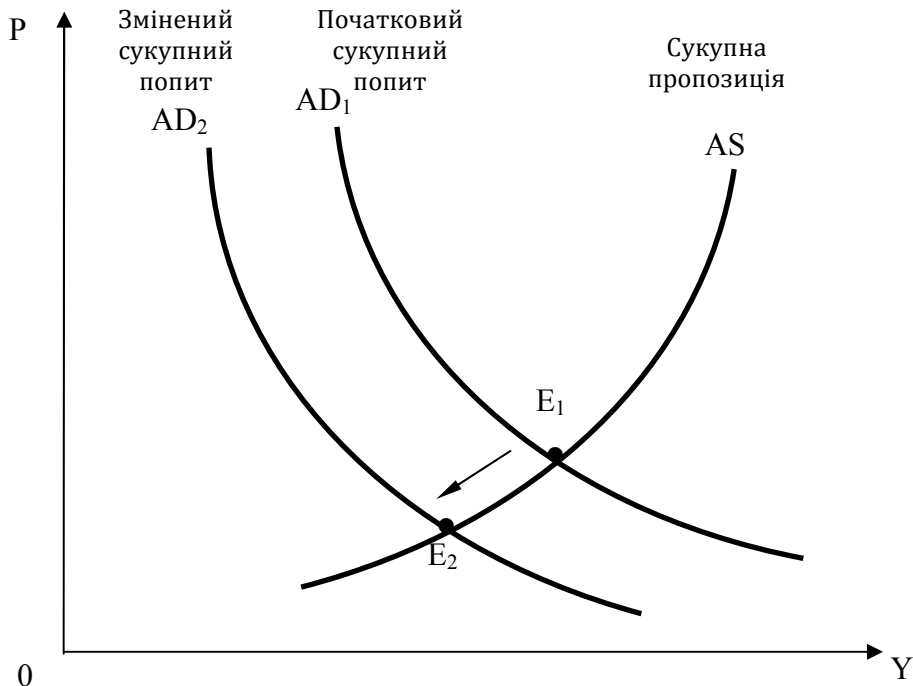


Рис. 4. Наслідки зменшення державних видатків (при незмінній ставці оподаткування)*
(*Складено самостійно)

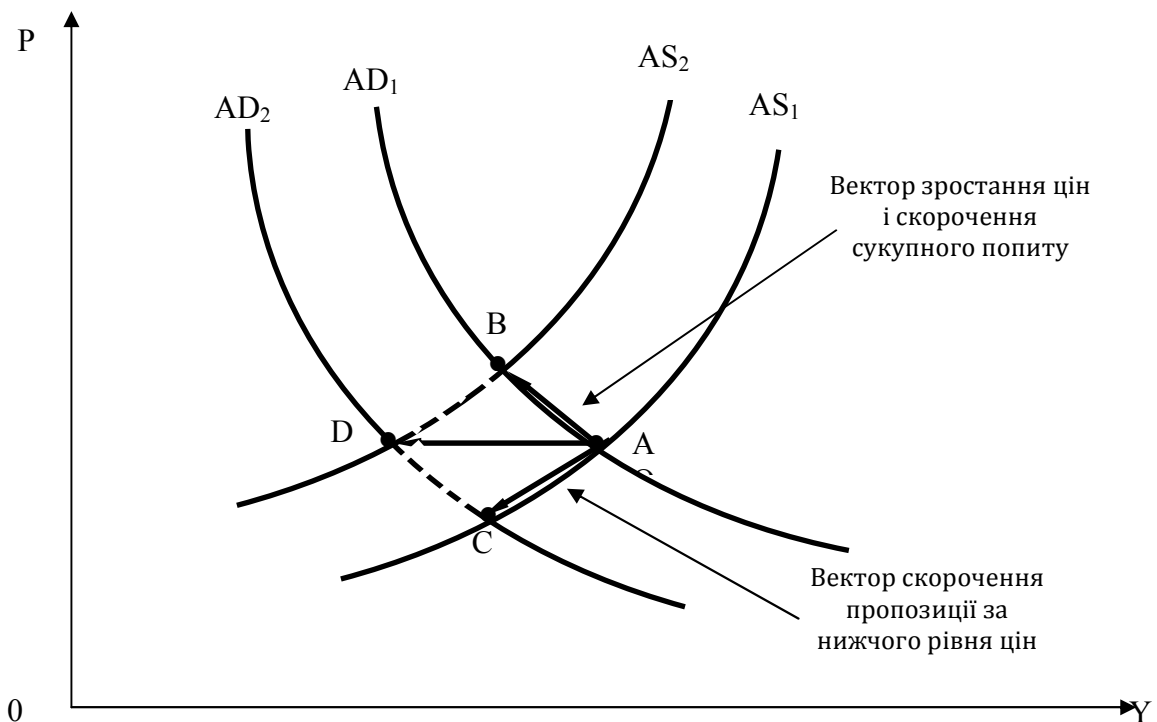


Рис. 5. Наслідки одночасного збільшення оподаткування і скорочення держвидатків ("жорсткий" варіант для економіки і суспільства)*
(*Складено самостійно)

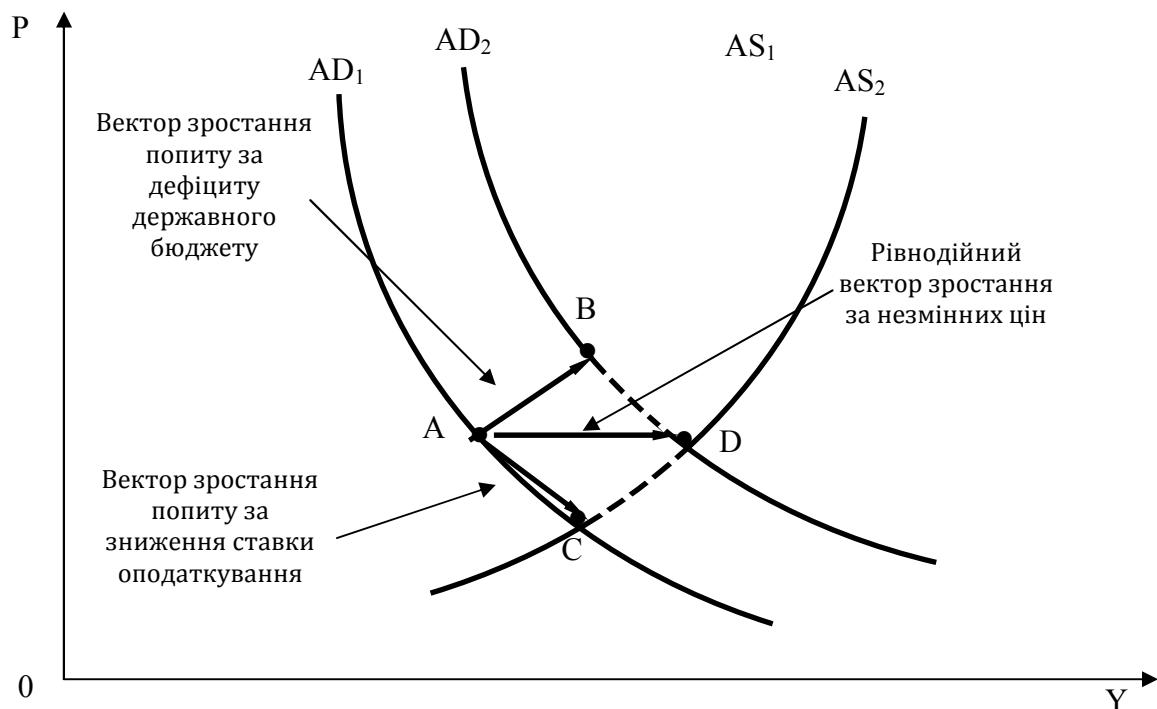


Рис. 6. Наслідки одночасного збільшення державних витратків і зменшення податкового тягаря*
 (*Складено самостійно)

Фактично тут діятимуть два чинники загального економічного зростання: вектор AB (див. варіант другий – рис. 2) – зростання сукупного попиту, від AD_1 до AD_2 та загального рівня цін; а також дія вектора AC (див. варіант 3 – рис. 3) у напрямку зниження цін (дефляції) та одночасного збільшення сукупної пропозиції AS до AS_2 .

Наслідком цього ж стане дія рівнодійного вектора AD (зсув попиту AD_1 й пропозиції AS_1 – праворуч), який дасть кумулятивний, додатковий,

приріст доходу Y за незмінного рівня цін в державі.

Це – “ідеальний”, найкращий варіант політики прискореного зростання доходів і сукупного попиту при відсутній інфляції.

Розглянемо наступний, *варіант 7*, урядової бюджетної політики (рис. 7): одночасне збільшення обсягу державних витратків – вектор AB та ставок оподаткування доходу – вектор AC .

Наслідком дії рівнодійного вектора AD стане лише загальне суттєве підвищення рівня цін в країні за незмінного обсягу ВВП і зайнятості.

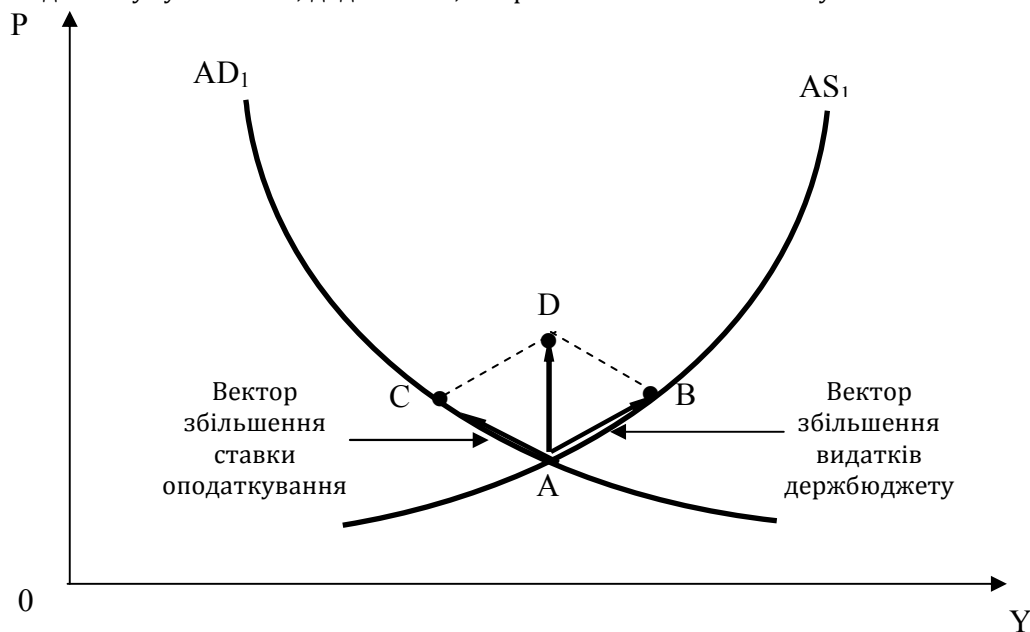


Рис. 7. Наслідки одночасного збільшення обсягу витратків держбюджету та ставок оподаткування*
 (*Складено самостійно)

Аналіз графічних даних, зображених на рисунку 7, свідчить, що фіскальна політика держави такого типу є цілком неприйнятною для суспільства: ані зростання, а ні падіння реальних сукупних доходів в цілому не відбувається; ціни ж у країні не виправдано зростають, що може викликати невдоволення громадян і спричинити

значне знецінення реальних надходжень до держбюджету.

Варіант 8 (теоретично припустимий). Що відбуватиметься, якщо уряд зменшить, водночас, і податковий тягар, й обсяг державних видатків (рис. 8), намагаючись при цьому знизити дефіцит держбюджету?

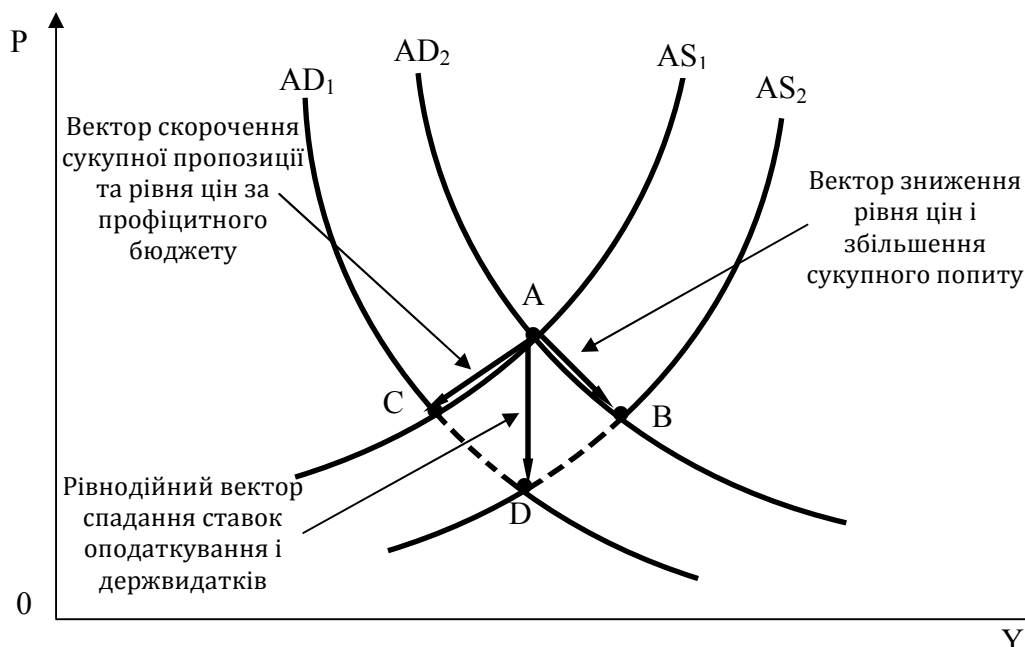


Рис. 8. Наслідки одночасного зменшення ставок оподаткування та державних видатків*
(*Складено самостійно)

Аналіз графічної моделі, зображеної на рисунку 8, свідчить про те, що даний захід держави буде малоефективним: це не дасть ніякого зростання і ніякого падіння обсягу національного виробництва (ВВП) Y .

Проте, гіпотетично, може знизитись загальний рівень цін в країні. На жаль, останнє є малоімовірним в умовах високомонополізованої економіки України та нерациональних інфляційних очікувань населення й бізнесу.

Отже, таке суперечливе концептуальне рішення уряду щодо фіскальної політики в наших умовах є радше недоцільним, ніж корисним.

Завершуючи даний макроекономічний аналіз, можна зробити такі важливі щодо фіскальної політики і податково-бюджетної системи висновки:

1) Оптимальною для сучасної України – щодо завдань прискореного економічного зростання і зайнятості (за відсутньої або ж низької інфляції) буде пасивна (стабільна) податково-бюджетна система вмонтованих стабілізаторів, до якої варто перейти у два послідовних етапи:

- дотримання незмінних державних видатків на

першому етапі реформування податково-бюджетної системи – з обов'язковою суттєвою реструктуризацією цих видатків та скорочення апарату державного управління, поряд із одночасним збільшенням фінансування інфраструктурних і соціальних програм;

- зниження податкового тиску (ставок оподаткування, скасування окремих видів податків) на бізнес, з одночасним посиленням контролю й відповідальності за сплатою податків. Перехід при цьому до заохочувальної, помірно-регресивної системи оподаткування, без одночасного підвищення ставок оподаткування як для малого підприємництва, так і для фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності.

2) З другого боку, ні за яких умов приріст державних видатків не повинен бути меншим за зростання податкових надходжень до казни та водночас більшим за приріст самого сукупного доходу. Останнє, безумовно, спричинить непомірну інфляцію внаслідок незабезпеченості товарною масою додаткових бюджетних видатків.

Література

1. Панчишин С. М. Макроекономіка: Навч. посібник. – К.: Либідь, 2001. – 614 с.
2. Соколовська А. М. Податкова система держави: теорія і практика становлення. – К.: Знання – Пресс, 2004. – 454 с.

3. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: вступ до фінансової науки / Пер. з нім С. І. Терещенко та О. О. Терещенко; Передмова та наук. ред. В. М. Федосова. – К.: Либідь, 2000. – 654 с.
4. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектора: Пер. з англ.: А. Олійник, Р. Сільський. – К.: Основи, 1998. – 854 с.
5. Свердан М. М. Бюджетно-податкові проблеми України // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – Випуск № 1. – К.: Видавництво КІБІТ. – 2004. – С. 19-20.
6. Мельник П. Деякі суперечності в розвитку податкової системи та шляхи їх подолання // Економіка України. – 2001. – № 7. – С. 16-21.
7. Амоша О., Вишневський В. До питання про оцінку рівня податків в Україні // Економіка України. – 2002. – № 8. – С.11-19.
8. Макконнел К. Р., Брю С. Л. Економикс: принципи, проблеми и политика: Пер. с англ. 11-го изд.- К.: Хагар-Демос, 1993. – 785 с.
9. Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus, *Macroeconomics: A Version of Economics*, McGraw Hill, Inc., 1992.

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ ЯК ОБ'ЄКТ РЕГУЛЮВАННЯ

Здійснено теоретичний аналіз та дано визначення економічної сутності категорії „державний борг” як об'єкта регулювання.

Ключові слова

Зовнішній державний борг, внутрішній державний борг, регулювання, економічна категорія, функції, властивості.

Зростаюча роль державного кредиту у державних фінансах різних країн і взаємозв'язок державного кредиту з економічним розвитком держави зумовили збільшення уваги з боку науковців до категорії державного боргу і, відповідно, появу диференційованих підходів до визначення його сутності та економічного змісту. За даними Міністерства фінансів України загальна сума державного прямого та гарантованого боргу за період з 31.12.2002 р. по 31.07.2007 р. зросла з 75729102,93 тис. грн. до 79500574,09 тис. грн., тобто приблизно на 3771,47 млн. грн. Отже, зростання кількісних показників, що триває, відсутність єдиної теоретичної платформи з проблем державного боргу актуалізує необхідність формування ефективного боргового менеджменту, що зумовлює необхідність подальшої наукової розробки теоретичних основ категорії „державний борг”. В економічній літературі поданий досить змістовний аналіз державного боргу як елемента фінансової системи. Концептуальні напрямки дослідження державного боргу в економічній науці представлені в монографії Козюка В. В. [3]. У монографії Вахненко Т. П. розкрито сутність категорії державний борг з аналізом підходів до його визначення та відокремлення певних функцій [1]. Заверуха І. розкриває теоретико-правові особливості інституту державного боргу [2]. Однак, в економічній

літературі відсутній аналіз економічної категорії „державний борг” як об'єкта регулювання з відокремленням особливих рис, властивостей, системних елементів.

Метою дослідження є розкриття сутності державного боргу як об'єкта регулювання.

Національна економіка кожної окремої країни являє собою складну систему, якій притаманні індивідуальні (локальні) та загальні (типові) риси, характерні для всіх країн з економікою ринкового типу. Наявність індивідуальних характеристик у господарських системах окремих країн обумовлена різними ознаками, серед яких: чисельність населення, географічне розташування країни, структура економічних відносин, політичний устрій. Наявність загальних рис зумовлена спільністю умов, за яких відбувається розвиток ринкової економіки. Державний борг є однією з важливих типових ознак, характерних для країн з економікою ринкового типу.

Визначальним у дослідженні змісту економічного явища є розкриття його сутності. Пізнання предмету передбачає його осягнення за ступенями від явищ до сутності. Сутність – це внутрішній зміст предмета, що виражається у єдності усіх його багато чисельних властивостей і відносин. Явища – те чи інше винайдення предмета, зовнішньої форми його існування. [12] К. Маркс зазначає, що сутність речі це не принципово відмінна від неї

ідея, що реалізується в ній, а внутрішній зв'язок, єдність усіх емпіричних проявів речі. [10, с. 316]. Поєднуючи наведені визначення, можна узагальнити, що сутність – це внутрішній стан об'єкта, його глибинний зміст, що взяті у сукупності.

Розкриття сутності економічної категорії передбачає з'ясування природи, що визначається у філософській літературі як уродженівластивості, природний стан, приналежність до визначеного роду. Державний борг являє собою вид відносин між господарюючими суб'єктами, якими, з одного боку, є держава, яка переважно є позичальником, а також гарантом і кредитором; з іншого боку, – юридичні та фізичні особи, які виступають як кредитори. Виходячи з цього, природу державного боргу можна визначити як всі відносини, що обслуговують боргові відносини держави у всій багатогранності їх форм. Таким чином, природа боргу виявляється у його сутності та формі існування.

Основою формування державного боргу є державні позики, що визначаються як кредитні відносини, у яких позичальником чи кредитором є держава чи місцеві органи влади. Державні позики є однією з форм залучення грошових коштів на покриття державних видатків і мають соціальний зміст, що визначається природою і функціями даної держави. Державні запозичення характеризуються тим, що тимчасово вільні грошові кошти населення, підприємств, організацій залучаються для фінансування дефіциту державного бюджету через випуск і реалізацію облігацій та інших видів цінних паперів.

Державні позики вперше з'явилися в докапіталістичних формаціях у рабовласницькому суспільстві і мали надзвичайний характер. З розвитком виробничих відносин державні позики змінили своє призначення і форму, перетворюючись із засобу покриття військових витрат на засіб мобілізації грошових коштів для фінансування державних витрат, покриття бюджетного дефіциту, тобто стали певною формою фінансової гарантії розвитку економіки. На початку радянської влади державні позики існували у двох формах: грошовій і натуральній. Остання була обумовлена недостатньо розвинутими грошовими відносинами і необхідністю збереження інтересів власників облігацій від знецінення грошових знаків. Державні позики Радянського Союзу мали специфічні характерні риси:

- виробниче призначення;
- масовий характер;
- добровільний характер.

Теоретичне осмислення категорії „державний борг” передбачає уточнення самого поняття „державний борг”. Радянський енциклопедичний словник подає тлумачення державного боргу як

загальної суми заборгованості держави за непогашеними позиками і невиплченими за ними відсотками. [12] Дане визначення розкриває сутність державного боргу через відображення його кредитної природи, але характеристика категорії обмежена лише етапом формування державного боргу, тобто випуском позик.

Р. Макконелл і С. Брю визначають державний борг як суспільний актив [6, с. 457]. Теоретики, що сповідували даний підхід, наприклад Рау К., обґрунтовували свою позицію тим, що народ має сам собі платити відсотки за користування коштами державного кредиту. [11] На нашу думку, державний борг за своєю сутністю є суспільним активом у випадку придбання емітованих державою боргових інструментів резидентами даної країни. В даному випадку державний борг можна охарактеризувати як власний борг держави, а державну заборгованість як самозаборгованість.

У підручнику „Макроекономіка” Т. А. Агапової та С. Ф. Серегіна державний борг визначається як загальний розмір заборгованості уряду власникам державних цінних паперів, що дорівнює сумі минулих бюджетних дефіцитів (мінус бюджетні надлишки) [9, с. 361]. Державний борг може змінюватися не лише за рахунок наявності бюджетного дефіциту, тому дане визначення, на нашу думку, не відображає повністю механізм формування державного боргу.

В. Федосов, С. Огородник, В. Суторміна визначають державний борг як суму заборгованості за випущеними і непогашеними внутрішніми позиками, а також суму фінансових зобов'язань країни щодо іноземних кредиторів на певну дату. [8] Дане визначення не розкриває сутності категорії державний борг, адже використане у визначенні поняття „державна заборгованість” є ширшим за змістовим наповненням, ніж поняття державний борг.

Ми пропонуємо наступне визначення: державний борг – це сума державних фінансових зобов'язань за випущеними і непогашеними внутрішніми та зовнішніми позиками і кредитами.

Державний борг, як об'єкт регулювання – це сукупність рис, властивостей та системних елементів, що підлягають впорядкуванню у відповідності з нормами та плановими завданнями фінансово-економічного механізму регулювання державного боргу.

Економічна сутність державного боргу проявляється через властиві йому функції. Функція (від лат. *functio* – виконання, здійснення) – зовнішній прояв властивостей якого-небудь об'єкта в даній системі відносин [12].

У науковій літературі виділяються фіскальна та регулятивна функції державного боргу [4, с. 30]. Фіскальна функція являє собою залучення державою необхідних коштів на фінансування державних витрат. Регулятивна – коригування

обсягу грошової маси через механізм купівлі-продажу державних цінних паперів центральним банком країни. Вахненко Т. до зазначених функцій додає валютно-фінансову та перерозподільчу [1, с. 8]. Валютно-фінансова функція полягає у поповненні міжнародних валютних резервів завдяки зовнішнім позикам. Перерозподільча функція – перерозподілі капіталу між приватним і державним сектором та перерозподілі капіталу між секторами фінансового ринку.

На наш погляд, необхідно доповнити зазначену класифікацію, виділивши функцію економічної стабілізації та функцію оптимального розподілу ресурсів.

Функція економічної стабілізації полягає у здійсненні впливу держави на макроекономічні параметри через заходи, що фінансуються за рахунок державних позик. Політика стимулювання економіки за допомогою дефіциту можлива за умови його фактичного рівня не більше 1-2% ВВП. Зростання державного боргу і суми відсоткових виплат негативно позначається на економічній ситуації і може призвести до фінансової кризи.

Функція оптимального розподілу ресурсів полягає у використанні державного боргу як важеля розподільчого впливу. Державний борг виступає засобом розподілу багатства майбутніх поколінь, які через податки будуть сплачувати проекти і програми сьогодення, що фінансуються за рахунок державних запозичень.

Як економічна категорія державний борг втілює у собі певні риси, що характеризують її як самостійний елемент фінансової системи:

- державний борг є відносинами вторинного розподілу валового суспільного продукту і частини національного доходу;
- залучення і надання коштів при державному запозиченні здійснюється на умовах повернення і платності;
- державний борг має добровільний і ситуаційний характер.

Державний борг як об'єкт регулювання має наступні особливі риси:

- специфічним учасником відносин є держава, що має особливі права при здійсненні запозичень;
- кругообіг коштів у процесі здійснення державних запозичень здійснюється у прямому та зворотному напрямі;
- існування боргу обмежено визначеним учасниками строком;
- державний борг має властивості до накопичення.

Розмір державного боргу складається з боргів минулих років та нових боргів. Накопичення основної суми та прострочених платежів враховується та обліковується у складі державних боргів.

Окремі державні боргові зобов'язання мають специфічні ознаки, що визначають особливості

підходів до регулювання державного боргу:

- 1) право емісії. Дана ознака характеризує боргові зобов'язання відповідно до суб'єкта позикових відносин. Випуск боргових зобов'язань може здійснюватися центральними та місцевими органами управління;
 - 2) держателі державних боргових зобов'язань, якими можуть бути фізичні особи, юридичні особи, фізичні та юридичні особи;
 - 3) місце розміщення боргових зобов'язань (внутрішній ринок, зовнішній ринок, внутрішній та зовнішній ринок);
 - 4) ринкові та неринкові боргові зобов'язання виділяють в залежності від свободи обігу на первинному чи вторинному ринку;
 - 5) номінальна вартість. Номінальна вартість – це вартість, що вказана на борговому зобов'язанні і засвідчує, що вона представляє визначений капітал, який використовує емітент, на протипагу реальній (курсівій вартості), за якою дане боргове зобов'язання продається на вільному ринку.
 - 6) детермінанти доходності включають в себе:
 - номінальну ставку процента – процентний дохід за борговим зобов'язанням, що виплачується шляхом щорічної оплати купонів чи один раз при погашенні позики через нарахування процентів до номіналу цінних паперів. У випадку дисконтних цінних паперів, номінальна процентна ставка – доходність, що розраховується як різниця між ціною продажу і номінальною вартістю, що виражена у відсотках;
 - форми і методи виплати доходів. За характером виплати доходів державні боргові зобов'язання поділяються на процентні, виграшні, процентно-виграшні, дисконтні, цільові;
 - курс купівлі – продажу;
 - податкові пільги. Відіграють значну роль для потенційних інвесторів на етапі оцінки привабливості державних боргових зобов'язань.
- Вивчення даних особливостей дозволяє моделювати різноманітні фінансові зобов'язання і змінювати зміст елементів структури та системи фінансово-економічного механізму регулювання державного боргу відповідно до вимог економічної ситуації [5].
- З'ясування суті державного боргу як об'єкта регулювання передбачає також розкриття його взаємозв'язків з іншими економічними параметрами. З цією метою розглянемо основні складові елементи державного боргу – внутрішній і зовнішній. В економічній літературі минулого і сьогодення представлені різні підходи до визначення критеріїв поділу державного боргу на внутрішній і зовнішній. Це пов'язано з типом і рівнем розвитку економічної системи, ступенем лібералізації економіки країни. Фінансово-кредитний словник критеріями поділу

державного боргу на внутрішній і зовнішній визначають ринок розміщення та валюту запозичення [13, с. 225]. У радянському енциклопедичному словнику подається лише один критерій – сфера розміщення [12, с. 330]. В Економічній енциклопедії зазначається, що в залежності від ринку розміщення, валюти, в якій випущені і розміщені позики, державний борг може бути зовнішнім та внутрішнім; в залежності від строку погашення – капітальним та поточним [15, с. 345]. Інший підхід, що, на нашу думку, в умовах лібералізації економіки, розвитку зовнішньоекономічної діяльності, поглиблення конвертованості національної валюти є дійсно правильним, передбачає поділ державного боргу на внутрішній і зовнішній борг за критерієм резиденства (внутрішній чи зовнішній інвестор) [14, с. 312].

Сьогодні в Україні державний борг поділяється на внутрішній і зовнішній відповідно до валюти зобов'язань: борги, деноміновані у гривнях, вважаються внутрішніми, а деноміновані в іноземній валюті – зовнішнім. Дана класифікація була придатною і діючою в умовах закритої економіки, коли існувало чітке розмежування валюти проведення внутрішніх і зовнішніх економічних операцій у зв'язку з неконвертованістю національної валюти. На сьогодні в умовах допуску нерезидентів на ринок державних цінних паперів, лібералізації економіки застосування даного підходу є недоцільним, адже він не враховує економічної сутності внутрішнього і зовнішнього державного боргу, характеру їх впливу на економічні процеси.

Регулювання співвідношення між внутрішнім та зовнішнім боргом є одним із основних елементів регулювання структури державного боргу. Процес управління державним боргом ускладнює суперечливість даної проблеми. Відмова від зовнішніх запозичень призведе до збільшення ліквідності державних облігацій та зменшення витрат на обслуговування боргу, а переміщення державних запозичень з внутрішнього на міжнародний фінансовий ринок буде стимулювати внутрішні капіталовкладення. Подібну тактику боргового менеджменту необхідно застосовувати з урахуванням динаміки валютного курсу та оцінкою паритету процентних ставок на вітчизняному та міжнародному фінансових ринках.

Представляє інтерес поділ державного боргу за типом кредитора. Програма емісії державних боргових зобов'язань має враховувати особливості попиту на державні цінні папери з боку різних груп інвесторів. Розробка оптимальної, з точки зору переваг потенційних інвесторів, структури випуску буде сприяти збільшенню обсягів продажу державних цінних паперів та, як наслідок, зниженню вартості випуску боргових зобов'язань. Поділ боргових

зобов'язань за різними категоріями власників дозволить розробити ефективну прогнозну боргову політику з визначенням стану попиту і пропозиції на боргові інструменти.

За терміном боргу державні боргові зобов'язання поділяються на довгострокові, короткострокові та середньострокові. На розмір державного боргу, який визначається на конкретну дату, значно впливають строки залучення позик. Тому регулювання та коригування боргових зобов'язань за строками користування має здійснюватися залежно від етапу економічного розвитку і дозволить забезпечити рівномірний графік погашення заборгованості.

Розміщення державних боргових зобов'язань у залежності від їх форми і макроекономічної ситуації в період емісії, обумовлюють різний вплив на народне господарство, що призводить до виникнення багаточисельних форм державної заборгованості, а відтак і вибору різних схем врегулювання державного боргу.

Особливість державного боргу як об'єкта регулювання полягає у його різноплановості. Складність наявних елементів державного боргу вимагає застосування специфічних механізмів регулювання з використанням різних фінансових інструментів. Виходячи з цього формування стратегії обслуговування і погашення державного боргу має відбуватися узгоджено з методами управління державним бюджетом в цілому, розмірами його дефіциту і регулювання загальної економічної ситуації в країні.

Державний борг як об'єкт регулювання являє собою складну систему взаємопов'язаних елементів регулювання:

- структури державного боргу;
- складу і прийому запозичень;
- стану державного боргу;
- суми позик та умови обслуговування державного боргу.

У регулюванні державним боргом важливим є використання різних прийомів здійснення запозичень. На різних стадіях розвитку економіки необхідно зважено обирати джерела боргового фінансування, формувати їх оптимальну, з точки зору строків погашення та розмірів відсотків, комбінацію, яка в ідеальному виді має включати наступні фінансові умови:

- максимум позик за мінімальними відсотками;
- мінімум платежів з погашення боргу до отримання доходу від здійснених інвестицій.

Сума позик і умови їх обслуговування визначаються між кредитором і позичальником у договорі позики. Формування механізму залучення позик на етапі боргового планування дозволить врахувати кон'юнктуру міжнародних та національного ринку капіталів. Першочерговим завданням у даному випадку має бути проведення аналізу розміру боргу щодо можливості його

обслуговування.

Важливим елементом регулювання державного боргу є регулювання його структури. Неоптимальна за строками структура державного боргу може призвести до виникнення „пиків” платежів, що можуть спровокувати боргову кризу. Даний аспект поєднання структури запозичень і динаміки виплат актуалізується на етапі залучення нових позик. При цьому є характерною особливістю державного боргу як об'єкта регулювання, що виявляється у наступному: у процесі формування нового боргу, що відбувається за рахунок багатьох випусків державних цінних паперів та залучення зовнішніх кредитів, позитивний ефект від кожної окремої операції не виключає їх негативного сукупного впливу на загальний графік платежів за державним боргом та боргову ситуацію в цілому. Тому необхідним є врахування кожної нової позики з поточним станом державного боргу.

Умови погашення відрізняються за окремими державними зобов'язаннями, які, в залежності від зобов'язань позичальника, дотримуватися строків погашення, поділяються на:

- з правом дострокового погашення;
- без права дострокового погашення.

Проблема дострокового погашення, що вимагає застосування відповідних методів регулювання, актуалізується за умови суттєвих змін умов на ринках капіталу. У випадку зменшення загальної норми процента, позичальник несе суттєві втрати, а інвестор отримує додатковий виграш за борговими зобов'язаннями, що випущені із щорічним фіксованим доходом. Якщо зобов'язання випущені з правом дострокового погашення, втрати позичальника і переваги інвестора зрівняються.

Державний борг є однією з важливих типових ознак, характерних для країн з економікою ринкового типу і як об'єкт регулювання являє собою складну систему взаємопов'язаних

елементів регулювання: структура державного боргу, склад и прийоми запозичень, стан державного боргу, сума позик та умови обслуговування державного боргу.

З'ясування суті державного боргу як об'єкта регулювання передбачає:

- розкриття його взаємозв'язків з іншими економічними параметрами;
- з'ясування його природи;
- уточнення поняття „державний борг”;
- вивчення властивих державному боргу функцій;
- визначення певних рис, що характеризують державний борг як самостійний елемент фінансової системи;
- відокремлення специфічних ознак, що визначають особливості підходів до регулювання державного боргу;
- розкриття взаємопов'язаних елементів, з яких складається державний борг як система, що регулюється.

Для більш повного розкриття сутності категорії „державний борг”, з точки зору його регулювання, необхідно, на наш погляд, доповнювати класифікацію функцій відповідно із змінами боргової політики держави. Так актуальним на сьогодні є теоретичне осмислення функції економічної стабілізації та функції оптимального розподілу ресурсів.

Особливість державного боргу як об'єкта регулювання полягає у його різноплановості. Складність наявних елементів державного боргу вимагає застосування специфічних механізмів регулювання з використанням різних фінансових інструментів. Виходячи з цього формування стратегії обслуговування і погашення державного боргу має відбуватися узгоджено з методами управління державним бюджетом в цілому, розмірами його дефіциту і регулювання загальної економічної ситуації в країні.

Література

1. Вахненко Т. П. Державний борг України та його економічні наслідки. – К.: Альтерпрес, 2000. – 152 с.
2. Заверуха І. Теоретико-правові передумови визначення інституту державного боргу // Підприємництво, господарство і право (укр.). - 2005. - № 12. - С.127-131.
3. Козюк В. В. Державний борг в умовах ринкової трансформації економіки України: Монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 238 с.
4. Корнєв В. Боргові парадокси і орієнтири державних запозичень // Економіка України. – 2000. – № 6. – С. 30-37.
5. Макаренко М. І., Дудченко В. Ю. Сутнісно-структурна визначеність механізму регулювання державного боргу // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2006. - № 7(91). – С. 68-75.
6. Макконелл Р., Брю С. Макроекономіка: пер з англ. – Львів: просвіта, 1997. – 671 с.
7. Рожко О. Д. Економічна природа та значення державного кредиту в економіці України // Банківська справа (укр.). - 2005. - № 4. - С. 81-89.
8. Государственные финансы: Учебное пособие / В. М. Федосов, Л. Д. Буряк, Д. Д. Бутаков и др.; Под ред. В. Л. Федосова, С. Я. Огородника, С. Я. Суторминой – К.: Либідь, 1991. – 276 с.
9. Макроекономіка: Учебник / под общей редакцией профессора, д.э.н. А. В. Сидоровича. – М.: МГУ им. М. В. Ломоносова, Изд-во «ДИС», 1997. – 416 с.
10. Маркс К., Энгельс Ф. Собр. Соч. Изд. 2-е в 50-ти тт. Т. 2, С. 316.
11. Рау К. Основные начала финансовой науки: пер. с 5-го нем. Изд. В 2-х тт. – СПб. – 1867. – 68 с.
12. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров. – 4-е изд.. – М.: сов. Энциклопедия, 1988. –

1600 с.

13. Финансово-кредитный словарь. Т. 1 - М.: Финансы и статистика, 1984. – 400 с.
14. Финансы / под. ред В. М. Родионовой. М: Финансы и статистика, 1992. – 415 с.
15. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / Гл. ред. А. М. Румянцев. – М.: «Советская энциклопедия», 1972. Т. 1. – 560 с.

Тетяна ЖЕЛЮК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри державного і муніципального управління,
Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІЗ МЕХАНІЗМІВ ЗАПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ ДЛЯ КОНТРОЛЮ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Обґрунтовано об'єктивну необхідність, суть та критерії контрольних процедур в реалізації інструментів державної регуляторної політики. Проаналізовано теоретичні, організаційні, правові засади використання міжнародних стандартів якості управління «ISO» для відстеження ефективності регуляторних ініціатив в системі органів виконавчої влади. Визначено організаційно-методичні передумови запровадження державного стандарту ISO 9001:2000 для оцінювання ефективності регуляторних актів.

Ключові слова

Регуляторна політика, показники відстеження результативності регуляторного акту, критерії ефективності регуляторної діяльності органів виконавчої влади, поточний та послідовний контроль реалізації регуляторних актів, модель системи управління якістю ISO 9001-2000.

Проведення ефективної регуляторної реформи, реалізація Стратегії розвитку системи державного фінансового контролю вимагають розробки науково обґрунтованої концепції контролю за ефективністю реалізації регуляторної політики, запровадження прозорого механізму реалізації регуляторних процедур, розвитку адміністративних відносин між регуляторними органами, іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, щоб посилювати принципи саморегульованості ринкової системи і цим самим забезпечувати конкурентоспроможність національної економіки.

Сьогодні в науковій літературі приділяється чимала увага питанням ефективності реалізації регуляторної політики (праці Ю. Авксентьєва, Я. Демченкова,

Ю. Єханурова, А. Кінаха, О. Кужель, К. Ляпіної, Д. Ляпіна, Н. Погосян, Ю. Тищенко, Н. Черничко, М. Стародубської, Т. Шашкової). Віддаючи належне працям даних вчених в науковій літературі залишаються відкритими питання запровадження міжнародних стандартів якості в контролі державними установами та організаціями в тому числі Державним комітетом України з питань регуляторної політики та підприємництва за реалізацією регуляторної політики, що актуалізує тему дослідження в даній науковій статті.

Виходячи з вищесказаного, метою даного дослідження є розробка організаційно-методичних підходів використання міжнародних стандартів якості управління «ISO» для відстеження ефективності регуляторних ініціатив держави. В силу того, що регуляторна діяльність має здебільшого регіональний вектор реалізації, тому розглянемо можливості запровадження міжнародної системи управління якістю в систему регуляторної діяльності органів місцевого самоврядування

© Тетяна Желюк 2008

Стаття надійшла до редакції 27.11.2007 р.

та регіональних органів виконавчої влади.

Впровадження системи управління якістю, яка відповідає міжнародним стандартам якості, в органах державної влади переслідує такі основні цілі: покращити якість послуг, які надаються населенню та іншим категоріям споживачів, забезпечити їх стабільний рівень; підвищити ефективність використання бюджетних коштів; забезпечити прозорість діяльності та рішень, що приймаються як для населення, так і для вищих органів державної влади; збільшити мотивацію та задоволеність персоналу за рахунок кращої організації його роботи.

Механізми впровадження міжнародних стандартів якості в регуляторну діяльність доцільно, на нашу думку, здійснювати в процесі аудиту ефективності регуляторних актів та контролю за результативністю реалізації регуляторних актів.

Організаційне забезпечення контролю та відстеження якості регуляторної політики можуть здійснювати:

- представництва Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва;
- інститут уповноваженого з питань захисту інтересів підприємців, який контролює дотримання законних інтересів підприємців у реалізації регуляторної політики;
- апеляційні регуляторні комісії, до складу яких увійшли не тільки представники місцевих органів виконавчої влади, але й представники суб'єктів господарювання, громадських об'єднань та наукових установ;
- в структурах місцевих органів виконавчої влади визначено відповідальних за реалізацію державної регуляторної політики (в обласних державних адміністраціях, зокрема, це управління економіки, які відстежують результативність регуляторної політики в регіоні);
- постійні комісії з питань реалізації державної регуляторної політики, які створюються у складі сільських, селищних, міських, районних у містах, районних та обласних рад з метою реалізації повноважень у здійсненні державної регуляторної політики;
- виконання заходів з відстеження результативності регуляторних актів, прийнятих районними та обласними радами, забезпечується виконавчим апаратом відповідних рад, а у разі якщо рішеннями районних, обласних рад повноваження щодо забезпечення виконання заходів з відстеження результативності цих регуляторних актів делеговано відповідно районним або обласним державним адміністраціям – районними, обласними державними адміністраціями.

З метою забезпечення участі суб'єктів господарювання на всіх етапах регуляторної

діяльності з 2006 року започатковано проведення соціологічних досліджень із залученням громадськості при відстеженні результативності дії регуляторних актів та розпочато створення аналітично-дослідницьких центрів забезпечення формування інформаційних ресурсів та вивчення впливу регуляторних актів на всі сфери господарської діяльності.

Однак, процедура контролю якості регуляторної діяльності повинна бути відпрацьована і кожною державною установою та організацією, яка має регуляторні ініціативи.

Контроль регуляторної політики на регіональному рівні має дві форми: попередній; послідовний. Попередній контроль здійснюється до оприлюднення проекту акту і носить форму оцінки доцільності та можливої дієвості регуляторного акту і регламентується Методикою відстеження результативності регуляторного акту, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 11 березня 2004 р. № 308. На етапі попереднього контролю: визначається проблема, яку передбачається розв'язати шляхом державного регулювання; визначаються цілі державного регулювання; визначаються та оцінюються усі прийнятні альтернативні способи досягнення зазначених цілей, наводяться аргументи щодо переваги обраного способу; описуються механізми, який пропонується застосувати для розв'язання проблеми, і відповідні заходи; обґрунтовуються можливості досягнення визначених цілей у разі прийняття регуляторного акта; визначаються очікувані результати прийняття акта; обґрунтовується запропонований термін дії акта (у разі обмеження цього терміну); визначаються показники результативності акта; визначаються заходи, з допомогою яких буде здійснюватися відстеження результативності акта.

Послідовний контроль здійснюється в процесі повторного та періодичного відстеження у межах термінів, встановлених статтею 10 Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності». Повторне відстеження здійснюється через рік після набрання чинності актом або більшістю його положень, але не пізніше ніж через два роки, якщо рішенням регуляторного органу, який прийняв цей акт, не встановлено більш ранній строк, з метою оцінки ступеня досягнення ним визначених цілей.

Періодичне відстеження здійснюється раз на три роки, починаючи з дня виконання заходів з повторного відстеження, в тому числі у разі, коли дію акта, прийнятого на визначений строк, було продовжено з метою оцінки ступеня досягнення ним визначених цілей.

Показники результативності регуляторного акта, за якими контролюється ефективність його

реалізації, повинні включати:

- 1) розмір надходжень до державного та місцевих бюджетів і державних цільових фондів, пов'язаних з дією акта;
- 2) кількість суб'єктів господарювання та/або фізичних осіб, на яких поширюватиметься дія акта;
- 3) розмір коштів і час, що витратимуться суб'єктами господарювання та /або фізичними особами, пов'язаними з виконанням вимог акта;
- 4) рівень поінформованості суб'єктів господарювання та/або фізичних осіб з основних положень акта;
- 5) текстовий опис результативності акта у разі неможливості обчислення розмірів тієї чи іншої вигоди.

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 11 травня 2006 року № 614 «Про затвердження Програми запровадження системи управління якістю в органах виконавчої влади» регуляторна діяльність попадає в поле оцінювання за міжнародними стандартами якості ISO. Постає логічне запитання, які критерії повинні лежати в оцінюванні ефективності регуляторної діяльності органів виконавчої влади згідно міжнародних стандартів якості.

Вважаємо за доцільне ці критерії поділити на дві групи:

- ендогенні критерії ефективності, які визначають ефективність регуляторної діяльності державних інститутів. До них, на нашу думку, доцільно включити: частоту регуляторних ініціатив, ресурсне забезпечення виконання регуляторного акту, ступінь аналітичного обґрунтування регуляторного акту;
- екзогенні критерії, які характеризують ефективність регуляторного впливу на діяльність суб'єктів господарювання і перешкоджають або стимулюють ділову активність².

Для контролю результативності та ефективності регуляторної діяльності відповідно до міжнародних стандартів якості регіональні органи виконавчої влади повинні розробити та актуалізувати настанову з якості, яка повинна

² У міжнародній практиці використовують інформаційно-аналітичний ресурс «Doing Business 2007: How to reform» («Ведення бізнесу 2007: як здійснювати реформи») - це четвертий із серії річних звітів, що досліджують регулятивні норми, які змінюють підприємницьку діяльність, а також перешкоджають її веденню. Звіт «Doing Business» містить кількісні показники регулювання підприємницької діяльності щодо захисту майнових прав, які порівнюються у динаміці та у розрізі 175 країн – від Афганістану до Зімбабве. У звіті оцінюються норми, що регулюють 10 сфер ведення бізнесу, зокрема: започаткування бізнесу, процедури ліцензування, наймання працівників, реєстрацію майна, одержання кредитів, захист прав інвесторів, сплату податків, транскордонну торгівлю, виконання контрактів та припинення підприємницької діяльності. Ці показники використовуються для аналізу економічних результатів та визначення, які регуляторні реформи працюють, де і чому.

містити: а) сферу застосування системи управління якістю; б) задокументовані методики, встановлені для системи управління якістю, або посилання на них; в) опис взаємодії процесів системи управління якістю. Важливо, щоб при цьому була розроблена задокументована методика для визначення управлінських дій, необхідних для затвердження документів (регуляторних актів) перед їх введенням в дію.

Головне управління державної служби України та його регіональні представництва перші серед органів виконавчої влади запровадили систему управління якістю ДСТУ ISO 9001:2000, в основу якої покладено стандарти Міжнародної організації стандартизації ISO 9000 та ISO 9004. Для було розроблено Програму запровадження системи управління якістю в органах виконавчої влади та відповідний план заходів щодо її реалізації [1,2]. Згідно з даними документами сучасним засобом підвищення ефективності управлінської діяльності на місцевому рівні є запровадження систем управління якістю на основі міжнародних стандартів ISO 9001-2000, яка адаптована в органах виконавчої влади та органах місцевого самоврядування.

Стандарт ISO 9001 встановлює вимоги до системи управління якістю, які можна застосовувати для внутрішніх цілей організації або для сертифікації чи контрактних цілей. Він зосереджує увагу головним чином на результативності системи управління якістю з погляду задоволення вимог замовника. Державний стандарт можуть застосовувати як суб'єкти, які надають послуги, так і ті, що їх отримують, у тому числі органи з сертифікації.

Стандарт ISO 9004 містить рекомендації, які охоплюють ширший діапазон цілей системи управління якістю, ніж стандарт ISO 9001, зокрема щодо постійного поліпшення загальних показників та ефективності і результативності діяльності організації. ISO 9004 рекомендують як настанову для організацій, найвище керівництво яких бажає досягти показників вищих, ніж передбачені вимогами ISO 9001. Проте ISO 9004 не призначений для сертифікації чи для контрактних цілей.

Згідно стандарту ISO 9001:2000 державні установи та організації повинні:

а) визначити процеси, необхідні для системи управління якістю, та їхнє застосування на всіх рівнях в організації;

б) встановити послідовність та взаємодію процесів;

в) визначити критерії та методи, необхідні для забезпечення результативності функціонування цих процесів та управління ними;

г) забезпечити наявність ресурсів та інформації, необхідних для підтримання функціонування та моніторингу цих процесів;

д) здійснювати моніторинг, вимірювання та

аналізування цих процесів;

е) вживати заходи, необхідні для досягнення запланованих результатів та постійного поліпшувати ці процеси;

є) документально оформити політику та цілі в сфері якості. Модель системи управління якістю, яка ілюструє зв'язки між процесами управління, подана на рис. 1.

Керівництво державних установ та організацій повинно надавати через систему електронного урядування інформацію про результати виконання своїх зобов'язань щодо розробки та впровадження системи управління якістю і постійного поліпшення її результативності, використовуючи законодавчі вимоги, які ставляться до регуляторної діяльності.

Для того, щоб регуляторна діяльність відповідала міжнародним вимогам якості, була зрозумілою на всіх управлінських рівнях, аналізувалася, необхідно державним установам забезпечити планування системи управління якістю з метою задоволення цілей у сфері якості та відстежувати її результативність через процедуру адміністративного аудиту. Програму аудиту слід розробляти з урахуванням статусу та важливості процесів та ділянок, що йому підлягають, а також результатів попередніх аудитів. Повинні бути визначені критерії, сфера охоплення, періодичність та методи його проведення. Вибір аудиторів і проведення аудитів повинні забезпечувати об'єктивність та неупередженість його процесу.

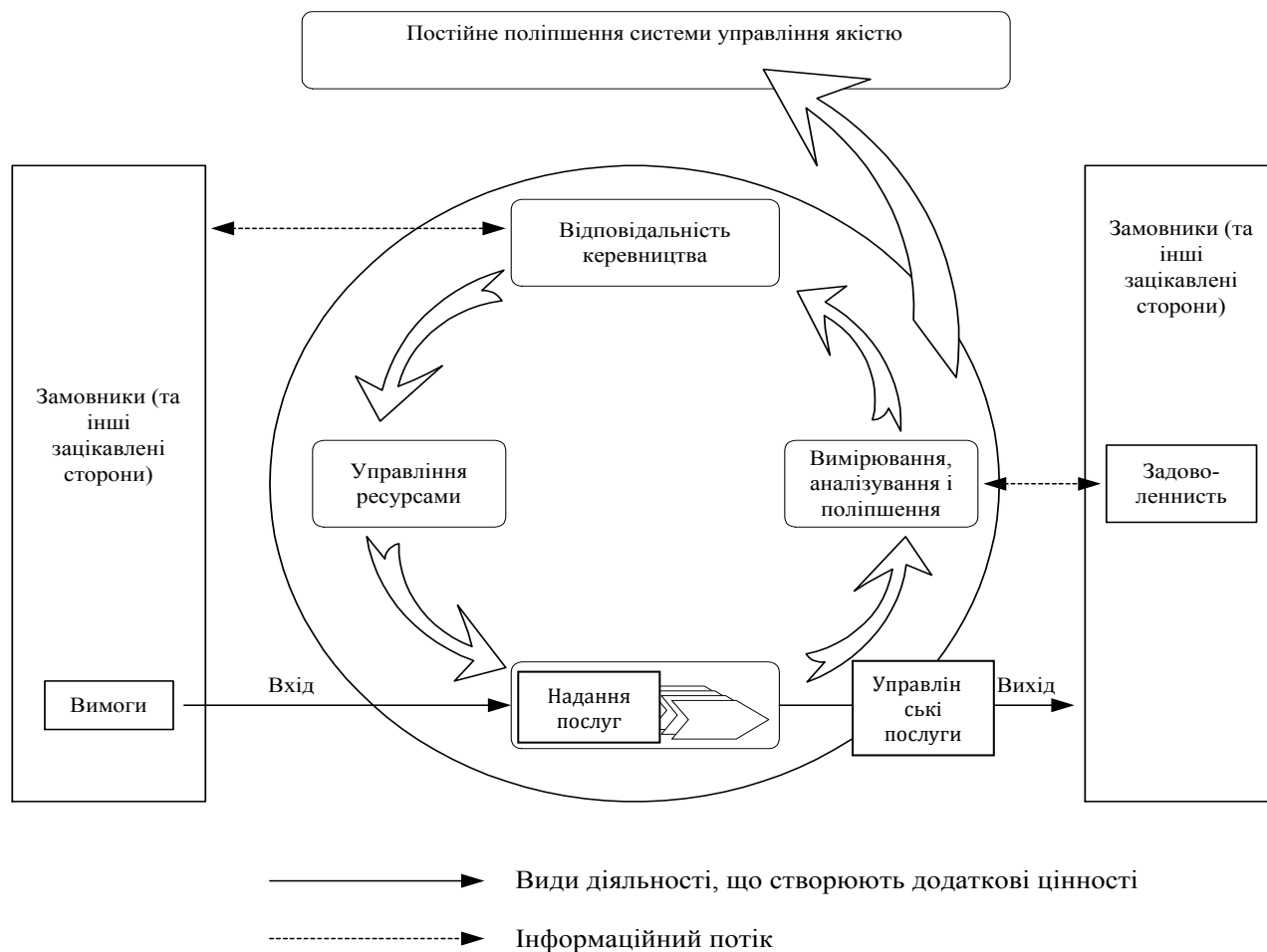


Рис. 1. Модель системи управління якістю [4]

Першим кроком на шляху запровадження міжнародної системи якості в роботу органів виконавчої влади може стати визначення цілей запровадження системи управління якістю: оптимізація процесів управління; розбудова співпраці між органами виконавчої влади, місцевого самоврядування та громадськими організаціями; створення передумов для запобігання корупції; отримання прозорих процедур ухвалення рішень.

Наступний етап – характеристика проблем, які необхідно подолати в процесі запровадження системи управління якістю в роботу виконавчих органів: низький рівень професійної підготовки управлінців; брак якісної політики в управлінні територіями та комунальним майном; недостатність поширення відповідної інформації; низький рівень залучення громадян до процесу розвитку територіальної громади; недосконалість механізмів комунікації між представниками

громади та владними структурами, що зумовлює обмеження активності городян; надмірна розбудова адміністративної структури, її невідповідність реальним потребам; консерватизм та небажання змін, недостатня компетенція, негативна позиція, легковажне ставлення до правового порядку.

На нашу думку, першочерговими заходами із запровадження системи ISO в регуляторну діяльність можуть стати:

- загальне навчання працівників виконавчих органів сучасним методам управління якістю відповідно до вимог стандарту ISO 9001-2000;
- складання схеми визначення очікувань населення та місцевого бізнесу щодо послуг, які надаються виконавчими органами вимірювання рівня задоволеності цими послугами. У структурних підрозділах органів виконавчої влади доцільно провести спеціальне дослідження щодо задоволеності споживачів рівнем наданих адміністративних послуг шляхом анкетування чи експертного опитування.
- створення Інформаційного центру з надання послуг громадянам в органах виконавчої влади чи місцевого самоврядування. Мета його діяльності – відстежування надання якісних адмінпослуг, зменшення бюрократизму, забезпечення широкого доступу до інформації про роботу виконавчих органів, надання компетентних консультацій щодо проходження адміністративних процедур, розв'язання питань, які не потребують

безпосереднього контакту заявника із службовцем;

- встановлення стандартів якості для послуг.

Оцінку функціонування системи управління якістю необхідно здійснювати на основі звіту про результати аудитів, зворотну інформацію від клієнтів, дослідження рівня їх задоволеності, інформацію про звернення громадян, наявності системи електронного управління та документообігу.

Поки-що в Україні тільки Луцьк став першим обласним центром, який отримав міжнародний сертифікат якості ISO 9001-2000. За результатами перевірки польської аудиторської фірми „Тюфрайленд-груп”, робота органів місцевого самоврядування міста відповідає нормам цього стандарту.

Головним результатом від запровадження системи якості управління буде напрацювання ефективної моделі управління у виконавчих органах міської ради. Кінцевим продуктом стане підвищення громадської активності, зростання ініціативи громадських організацій та посадових осіб місцевого самоврядування.

Подальші дослідження в руслі запровадження міжнародних стандартів якості управління для контролю реалізації регуляторної діяльності повинні зосереджуватися на оптимізації організаційно-методичного забезпечення використання міжнародних стандартів якості в роботі органів виконавчої влади та місцевого самоврядування.

Література

1. *Постанова Кабінету Міністрів України від 11 травня 2006 року № 614 «Про затвердження Програми запровадження системи управління якістю в органах виконавчої влади».*
2. *«Програма запровадження системи управління якістю в органах виконавчої влади». Постанова Кабінету Міністрів України від 11 травня 2006 року № 614.*
3. *План заходів щодо виконання постанови Кабінету Міністрів України від 11.05.2006 р. № 614 „Про затвердження Програми запровадження системи управління якістю в органах виконавчої влади” на 2007 рік. Спільний наказ Голодержслужби України та Держспоживстандарту України від 04.04.07 № 107/77.*
4. *Наказ Держстандарту України від 27 червня 2001 р. № 317 «Управління якістю і забезпечення якості» (ТК 93).*
5. *Система управління якістю (ISO 9001: 2000, IDT). – К.: Державний комітет стандартизації України, 2001. – 34 с.*

ДЕРЖАВНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА В СФЕРІ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Розглянуто сутність та особливості інвестиційної політики в умовах трансформаційних перетворень. Висвітлено основні етапи розвитку інвестиційної політики держави та роль регіонів у активізації інвестиційних ініціатив.

Ключові слова

Інвестиції, інвестиційна політика, аналіз, оцінка.

Дослідження проблем інвестування є одним з найбільш актуальних завдань сучасної економічної науки. Сьогодні в Україні інвестиції повинні стати найважливішим засобом забезпечення виходу з довготривалої економічної кризи, досягнення реальних структурних зрушень у національній економіці, технічного переозброєння, зростання якісних показників господарської діяльності на макро- та мікрорівнях і, головним чином, життєвого рівня населення. Активізація інвестиційного процесу є вирішальною умовою продовження соціально-економічних перетворень.

Необхідність структурної перебудови економіки та прискорення темпів її росту вимагають збільшення обсягів інвестицій та підвищення їх ефективності.

Нині від ефективності інвестиційної політики залежить стан виробництва та рівень технічного оснащення основних фондів вітчизняних підприємств, можливості структурної перебудови економіки, вирішення соціальних та екологічних проблем. Інвестиції є основою для розвитку підприємств, окремих галузей та економіки в цілому.

Загальновідомо, що розмір іноземних інвестицій в економіку держави має безпосередній вплив як на економічний розвиток країни, так і на зміну рівня життя населення. Тому ставлення

держави та органів влади до іноземних інвестицій, рівень гарантій інвестиційної діяльності та репатріації отриманих прибутків є важливою складовою міжнародно-правового портрета України.

Аналіз інвестиційної діяльності припускає дослідження загальних основ і механізму здійснення інвестиційної діяльності як найважливішої складової ринкового господарювання, виявлення специфіки інвестиційних процесів в умовах розвитку ринкових відносин в Україні. Безперечно, з'ясування основних зв'язків і залежностей вимагає попереднього уточнення ключових понять, пов'язаних з інвестиційною діяльністю, що є відносно новим у вітчизняній економічній теорії і практиці та має неоднозначне трактування в різних джерелах.

На сучасному етапі у вітчизняній та зарубіжній науці є чимало праць, присвячених проблематиці інвестиційної привабливості господарюючих суб'єктів, регіонів, держави. Суттєвий внесок у дослідження проблеми інвестування й інвестиційного середовища, розробку державного регулювання інвестиційного процесу в сучасній науці зробили І. Бланк, С. Васильченко, І. Гідді, А. Даниленко, С. Захарін, М. Кессон, К. Кодзіма, О. Кузьмін, Д. Най, Т. Озава, В. Осецький, О. Пересада, Б. Фрей та інші.

Відаючи належне високому рівню наукових робіт названих авторів, зазначимо, що в їх рамках дослідження теоретичних аспектів вітчизняної прагматики інвестиційного процесу здебільшого мають фрагментний характер. Ось чому є доцільність подальшого дослідження цієї проблеми. Вона пов'язана з гострою потребою формування на сучасному етапі інвестиційного потенціалу України, яка зумовлює об'єктивну необхідність залучення, поряд із внутрішніми інвестиціями, іноземного капіталу на основі мінімізації ризиків і поліпшення інвестиційного макросередовища.

Складовою економічної політики у кожній країні є інвестиційна політика. Без активної інвестиційної політики не можна досягти стійкого економічного зростання і конкурентоспроможності національної економіки. Питання щодо інвестиційної політики викликає гострі суперечки у руслі загальновідомої дискусії про роль держави в економічній системі, в яких зустрічаються надмірні сподівання на ефективність державного управління, з одного боку, і заперечення необхідності будь-якого втручання в господарський процес, з іншого. Однак загально визнано, що інвестиційна політика має бути спрямована на створення сприятливих умов для ефективної інвестиційної діяльності усіх суб'єктів економіки. Вченими аналізуються як окремі аспекти інвестиційної політики, так і пов'язані з нею проблеми в контексті дослідження трансформаційних, структурних, технологічних, інноваційних зрушень в економічній системі держави.

Інвестиційну політику можна визначити як певну систему методів, спрямованих на стабілізацію відтворювальних процесів в економіці, зростання на цій основі виробництва, підвищення конкурентоспроможності національної економіки, галузей, окремих підприємств. Пріоритетність інвестиційної політики полягає в тому, що вона реалізує промислово, науково-технічну, інноваційну, соціальну політику держави з метою вирішення стратегічних і тактичних завдань у галузі державних перетворень [4, с. 18].

Слід відзначити, що за роки незалежності та самостійності України, інвестиційній політиці з боку держави приділялось багато уваги. Вона постійно змінювалась і спрямовувалася на ліквідацію тих негараздів економіки, які вже сформувались у реальній ситуації і потребували негайного вирішення. Така політика розв'язувала в основному проблеми сьогодення і не була спрямована на перспективу. Разом з тим сама економічна перспектива в Україні не була чітко визначеною. Були сформовані лише основні напрями реформування вітчизняної економіки, а саме формування ринкових механізмів господарювання; створення соціально-

орієнтованої ринкової економіки; роздержавлення і приватизація державної власності; розвиток підприємництва тощо. Однак, механізми реалізації цих напрямів виявились недосконалыми. Тому одним із ключових положень у реалізації основних напрямів реформування вітчизняної економіки займає інвестиційна політика держави.

Дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних фахівців показують, що ефективність реформування будь-якої економічної системи залежить від інвестиційного забезпечення реалізації його цілей. У розпорядженні державних структур є великий вибір фінансових інструментів і важелів, які вона може використовувати для створення в країні сприятливого інвестиційного клімату, активізації інвестиційної діяльності. Ефективність інвестиційної політики держави залежить від її вміння використовувати економічні інструменти і важелі, які мають стимулювати інвестиційну діяльність. В Україні питання інвестиційної діяльності, забезпечення сприятливого інвестиційного клімату є особливо актуальними [2, с. 238].

Аналіз становлення і розвитку інвестиційної політики в Україні за роки її самостійності дозволяє виділити кілька етапів інвестиційної політики й оцінити її залежність від економічної ситуації в країні (табл. 1).

Державна інвестиційна політика на початку реформування економіки характеризувалася чітко виявленою тенденцією відходу держави від активної участі в інвестиційній діяльності та орієнтацією на ринкові сили. Як наслідок, механізми державного та ринкового регулювання не були задіяними через відмову від першого і відсутність інших.

Практика реформування висвітила багато проблем. Інвестиційний ефект приватизації виявився незначним, а різке обмеження централізованих джерел інвестицій не компенсувалося іншими внутрішніми і зовнішніми джерелами інвестиційних ресурсів. Паралельно відбувався значний спад виробництва, руйнування фінансової системи, зниження інвестиційної активності. Ці обставини сприяли поглибленню із року в рік інвестиційної кризи, в умовах її поглиблення виникла необхідність розробки нової інвестиційної політики, посилення ступеня дієвості законодавчих та нормативних актів, їх впровадження у практику. Основні засади нової інвестиційної політики в Україні закладені в Концепції регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки. В основу інвестиційної політики покладено ряд життєво необхідних принципів, послідовне впровадження яких має кінцевою метою стабілізацію і наступне зростання економіки на основі створення сприятливих умов для активізації інвестиційної діяльності.

Таблиця 1. Характеристика основних етапів становлення і розвитку інвестиційної політики в Україні

Етапи	Основна характеристика	Ступінь досягнення мети, основні гальмуючі фактори
1991-1993 рр. Становлення державності законодавчої бази інвестиційної діяльності	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розвал старої системи господарювання і сталих економічних зв'язків вітчизняних підприємств. 2. Прийняття нових Законів України в сфері інвестицій: „Про інвестиційну діяльність” (1991 р.), „Про оподаткування прибутку підприємств”. 3. Звернення до зовнішніх джерел інвестування. 	<ul style="list-style-type: none"> – Закони не спрацьовують, постійно вносяться зміни і доповнення. – Реальна ситуація в країні змінюється швидше, ніж формується законодавча база. 1. Загострюються суперечності між політикою держави і механізмами її реалізації на місцях.
1993-1996 рр. Формування ринкової системи господарювання	<ol style="list-style-type: none"> 4. Здійснення приватизації. 5. Запровадження національної валюти. 6. Розвиток підприємництва. 7. Становлення вітчизняної банківської системи. 8. Розвиток ринкової інфраструктури. 9. Прийняття нових Законів України стосовно інвестицій: „Про режим іноземного інвестування” (1996 р.) 	<ul style="list-style-type: none"> – Високий рівень інфляції, знецінення матеріальних ресурсів, капіталів. – Відміна пільг для підприємців інвесторів. – Друга хвиля розподілу і перерозподілу державної власності. – Зниження платоспроможності підприємств і населення.
1997-2000 рр. Стабілізація економічної ситуації, зміцнення ринкових відносин	<ol style="list-style-type: none"> 1. Подолання кризової ситуації. 2. Зниження зовнішньої і внутрішньої заборгованості. 3. Активізація соціальної політики. 4. Сприяння активізації інвестиційного клімату, реструктуризація приватизованих об'єктів. 5. Вдосконалення чинного законодавства. 	<ul style="list-style-type: none"> – Обтяжливість державного боргу. – Низький рівень ефективності господарювання. – Дефіцитність бюджетних коштів. – Відсутність стимулюючих важелів для залучення інвестицій.
2000-2010 рр. Створення сприятливого інвестиційного клімату	<ol style="list-style-type: none"> 1. Забезпечення сталого розвитку національної економіки. 2. Зниження залежності від зовнішніх джерел інвестування. 3. Створення сприятливого інвестиційного клімату. 4. Підвищення платоспроможності вітчизняних товаровиробників і населення. 5. Реалізація соціальних програм тощо. 	<ul style="list-style-type: none"> – Удосконалення чинного законодавства в сфері інвестиційної діяльності. – Лібералізація податкової політики в напрямках інвестиційної і інноваційної діяльності. – Використання мотиваційних механізмів залучення вітчизняних і іноземних інвестицій в економіку України.

З метою прискорення економічних реформ та створення умов для відновлення економічного зростання Указом Президента України від 18 серпня 1999 р. № 1004/99 були схвалені „Основні напрями інвестиційної політики на 1999-2010 роки”, якими визначені стратегічні цілі інвестиційної політики в Україні: створення сприятливого інвестиційного клімату і стимулювання притоку реальних інвестицій у виробництво; інвестиційне забезпечення структурної перебудови економіки; мобілізація всіх джерел інвестиційних ресурсів та їх ефективне

використання; стимулювання процесів розвитку виробничої сфери, забезпечення зростання ВВП і створення умов для нарощування внутрішніх інвестиційних ресурсів.

Детальний аналіз законодавчих та нормативних документів з питань інвестиційної діяльності дає підстави зробити висновок, що невдачі інвестиційної політики значною мірою визначаються недостатньою обґрунтованістю її концепції, при розробці якої не враховувалися важливі особливості минулого та сучасного етапу розвитку вітчизняної економіки та конкретні

умови проведення трансформаційних перетворень. Процес реалізації державної інвестиційної політики відбувається у режимі слабого управління або регулювання. Як наслідок, виникає реакція агентів ринку: зниження ділової активності, зростання неплатоспроможності підприємств та посилення інших кризових явищ. У зв'язку з цим необхідним і актуальним є перегляд і уточнення самої концепції інвестиційної політики щодо посилення ролі держави. При цьому слід враховувати особливості стану економічної системи в Україні у порівнянні з іншими країнами. Інвестиційна політика в Україні здійснюється не просто в межах циклічного спаду чи структурної кризи, а в умовах трансформаційного перетворення економічної системи. Ці та інші особливості не можуть не накладати відбитку на весь комплекс питань, пов'язаних з інвестиційною політикою: її цілі, методи реалізації, співвідношення державного впливу і ринкових регуляторів, джерел інвестування.

Слід зазначити, що державна інвестиційна політика прямо залежить від розвитку макроекономічної ситуації в країні. Якщо не подолати (нейтралізувати) дію негативних факторів, що стримують інвестиційну активність, то інвестиційна політика насамперед буде пов'язана в основному з вирішенням комплексу завдань соціально-економічного виживання, а не з відродженням інвестиційної активності. І навпаки, якщо дія дестабілізуючих факторів буде пом'якшена, державна інвестиційна політика стане політикою підтримки та прискорення процесу відродження інвестиційної активності [3, с. 19].

З набуттям незалежності потреба в інвестиціях для реформування і перебудови економіки постійно зростала у зв'язку з необхідністю оновлювати діючі виробничі потужності. Ситуація ускладнювалася тим, що проблеми інвестування доводилося вирішувати в умовах економічної кризи, коли „заморожування” коштів під час реалізації конкретних проектів дуже негативно впливає на ефективність функціонування всієї економічної системи. Затяжні процеси реалізації конкретних проектів призводили до їх морального старіння ще до початку експлуатації.

Важливим джерелом формування фінансових ресурсів реальних інвестицій мали стати доходи від приватизації державної власності, насамперед від акціонування великих і середніх підприємств. Як відомо, ваучерний етап „великої приватизації”, проведеної в Україні, не забезпечив реальних грошових надходжень.

Інвестиційний спад, який розпочався у 1990 р., у довгостроковому аспекті призвів до скорочення інвестиційного потенціалу і наступного гальмування процесів економічного зростання, зменшив попит на продукцію інвестиційних

галузей, звужив внутрішній ринок.

Діючі закони, прийняті у 1991-1992 рр., сформовані ще в умовах старої ідеології і, природно, законодавча база має принаймні два недоліки:

- по-перше, нестабільність та ненадійність;
- по-друге, відсутність комплексності та наявність суперечностей у законодавчих актах.

Протягом 1993-1996 рр. було прийнято низку указів Президента, постанов Кабінету Міністрів України, нормативно-регулюючих актів міністерств і відомств щодо створення і дії окремих економічних форм і методів управління інвестиційною діяльністю. Інвестиційна політика, що провадилася на тому етапі, мала ряд особливостей:

- збереження активної ролі держави в інвестиційному процесі;
- суттєві зміни в структурній інвестиційній політиці на користь галузей сільського господарства та агропромислового комплексу, дрібного та середнього підприємництва;
- посилення планових починань в управлінні інвестиційним процесом - орієнтація інвестиційної політики на переважне використання внутрішніх джерел фінансування із одночасним збереженням та розширенням зовнішніх джерел фінансування.

Розвиток процесів інвестування передбачалось здійснювати за такими напрямками:

- форми та методи нагромадження власних інвестиційних ресурсів, перш за все фінансових;
- податкове стимулювання інвесторів;
- державна кредитна та бюджетна підтримка інвестиційних програм і проектів.

За першим напрямком розроблялися практичні методи створення централізованих (позабюджетних, галузевих) цільових фондів та формування амортизаційних фондів суб'єктами господарювання за новими принципами та нормативами. Конкретні заходи щодо вдосконалення амортизаційної політики були передбачені прийнятими програмами діяльності Кабінету Міністрів Указом Президента „Про заходи з реформування інвестиційної політики в Україні”. Головними методами було визначено прискорену амортизацію та індексацію амортизаційних відрахувань відповідно до рівня інфляції. Однак цей напрям майже не реалізований в Україні.

До групи методів податкового стимулювання насамперед належить пільгове оподаткування прибутку (доходів) у разі здійснення підприємством інвестицій. Попередніми податковими законами було передбачено зменшення оподаткованої суми на обсяг здійснених інвестицій. Поступово під тиском кризового стану економіки та дефіциту бюджету коло пільг звужувалося. На практиці

застосовувалася практика вибіркової підтримки окремих інвесторів через звільнення від податків на певний термін або зменшення їхньої суми.

Невід'ємною складовою частиною державної інвестиційної політики, крім формування сприятливого інвестиційного клімату та пошуку неінфляційних джерел фінансування структурних перетворень, є організація моніторингу ефективності здійснюваних капіталовкладень і розробка пропозицій стосовно її підвищення.

Таким чином, для залучення та використання інвестицій в Україні необхідні умови, які можуть реалізуватися за умов забезпечення належної законодавчої бази, стабільного політичного та економічного режиму, зацікавленості всіх суб'єктів економіки в ефективному використанні іноземних коштів.

Для вирішення цих завдань потрібні структурна перебудова економіки та поліпшення добробуту населення. Багато держав світу в стислі терміни пройшли шлях від світових аграрно-сировинних придатків до країн - експортерів. Це зумовлено, зокрема, вмилем державним плануванням, правильним вибором пріоритетів економічної динаміки та залученням і ефективним використанням іноземних інвестицій.

Процеси регіонального розвитку в умовах ринкової трансформації потребують вирішення проблем активізації інвестиційної діяльності, розвитку підприємств, пошуку таких напрямків діяльності, які б повною мірою враховували інтереси регіонів та країни загалом. По суті, йдеться про формування інвестиційної політики - загальнодержавної та регіональної, складовими якої є створення сприятливого інвестиційного клімату, визначення інвестиційних пріоритетів для формування інвестиційного замовлення та оцінки інвестиційних ініціатив.

Важливими факторами, які формують інвестиційний клімат держави та забезпечують подолання або зниження ризиків для інвесторів в Україні, є рівень розвитку продуктивних сил, стан ринку інвестицій та фінансово-кредитної системи, правове поле держави, політична воля всіх гілок

влади, статус іноземного інвестора, інвестиційна активність населення.

При формуванні регіональної інвестиційної політики особливої уваги заслуговує такий її елемент як механізм оцінки інвестиційних ініціатив. Політика координації ініціатив повинна розроблятися на основі аналізу можливостей розвитку регіону і з врахуванням прогнозу інвестиційної активності та привабливості регіону, галузі економіки, підприємства. Необхідно забезпечити прозорість координаційних механізмів і активну позицію щодо використання всіх можливих засобів інформування (реклама, ділові та наукові контакти, суспільні ініціативи та ін.), економічних регуляторів, налаштованих на заохочення інвесторів (податкові канікули, знижки, особливі економічні режими), що забезпечують залучення нових інвестицій.

При плануванні розвитку інвестиційного комплексу певну координуючу роль повинні відігравати регіональні органи влади. Це насамперед:

- проведення комплексного аналізу ресурсного забезпечення інвестиційної сфери у регіоні з врахуванням можливих джерел інвестицій, соціально-економічного стану, який склався в регіоні, потреб його розвитку та ін.;
- участь у формуванні інвестицій з місцевого та державного бюджету;
- участь у формуванні інвестиційного замовлення та інвестиційних ініціатив;
- участь у створенні системи ринкових відносин в інвестиційному комплексі регіону, розробці антимонопольного законодавства, здійсненні антиінфляційних заходів;
- участь у формуванні сприятливого інвестиційного клімату.

Таким чином, активізація інвестиційної політики в регіонах сприятиме більш ефективному використанню виробничого, науково-технічного, природно-ресурсного, кадрового потенціалів з врахуванням специфіки конкретної території, фінансових, соціальних та історичних передумов її розвитку.

Література

1. *Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Програми розвитку інвестиційної діяльності на 2002-2010 роки" від 28.12.2001 р. № 1801.*
2. *Гомельська В. Інвестиційна політика України в період трансформації економіки // Регіональна економіка. - 2004. - № 3. - С. 237-244.*
3. *Лисяк Л. Інвестиційна політика в умовах перехідного періоду в Україні // Вісник Дніпропетровського державного фінансово-економічного інституту. - 2004. - № 1. - С. 17-20.*
4. *Струніна В. Аспекти інвестування структурної перебудови економіки України // Вісник Української Академії державного управління. - 2003. - № 3. - С. 149-152.*
5. *Штоквін Е., Сиренко С. Україна інвестиційна: Потенціал національної економіки залишається нереалізованим // Бізнес-консультант. - 2004. - № 8-9. - С. 8-11.*

Зоряна ЛИТВИН,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу,
Тернопільський національний економічний університет

Богдан ШТЕФАН
студент,
Тернопільський національний економічний університет

ДЕЯКІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Проаналізовано динаміку прямих іноземних інвестицій в економіку України. Розкрито ряд чинників, які стримують широкомасштабне залучення іноземних інвестицій, та привабливі риси інвестиційного клімату в Україні.

Ключові слова

Прямі іноземні інвестиції, країни-інвестори, економічний розвиток, економічне зростання, інвестори, інвестиційне розширення.

В умовах конкуренції, безперечно, ефективно розвиваються ті країни, які вміють швидко реагувати на зміни в економіці, створюють сприятливе, ділове зовнішнє та внутрішнє середовище. Згідно з рейтингом Світового економічного форуму, найбільш конкурентоспроможними є економічні системи Фінляндії, США, Швеції, Данії, Тайваню та Сінгапуру. Україна за індексом зростання конкурентоспроможності посідає 86-е місце, а за індексом ділової конкуренції – 65-те. Серед країн Східної Європи найвищі позиції займають Естонія, Литва та Угорщина. При цьому Росія у цих рейтингах також випереджає Україну.

Наша країна має досить високий інноваційний потенціал, визнаний у світі. Однак існуюча структура української економіки та механізми господарювання не використовують цього потенціалу. Мова йде про відсутність ефективної організації та економічних механізмів інвестування у масштабні економічні зміни. Для здійснення необхідних структурних реформ в економіку України щорічно потрібно вкладати від 5 до 10 %

ВВП, тобто в інвестиційних ресурсах від 10 до 20 млрд. грн.

Одним із позитивних наслідків залучення прямих іноземних інвестицій є посилення експортних позицій країни, які відіграють важливу роль у економічному розвитку. Їх приплив є суттєвим чинником економічного зростання. Це підтверджує і вітчизняна статистика.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в економіку України, за станом на початок жовтня 2007 року становив \$26 856,6 млн., що 24,2 % більше ніж на початок року (рис. 1). У розрахунку на одну особу це становило \$576,2. Найбільш привабливими для інвесторів залишаються промислові підприємства, фінансові установи, підприємства торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку.

За 2007 рік інвестиції в економіку держави надійшли зі 119 країн світу.

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більше 83 % загального обсягу капіталу, входять: Німеччина – \$5 759,3 млн.,

Кіпр – \$4957,6 млн., Нідерланди – \$2 173,7 млн., Австрія – \$2 010,5 млн., Великобританія – \$1 820 млн., США – \$ 1 421,1млн., Російська

Федерація - \$1 343,2 млн., Франція - \$1 025, 6 млн., Віргінські, Британські острови - \$943,2 млн., Швеція - \$876,7 млн. (табл. 1).

Значний приріст іноземного капіталу за дев'ять

місяців минулого року спостерігався на підприємствах, що здійснюють фінансову діяльність (на \$1688,4 млн.), будівництво (на \$567,1 млн.),

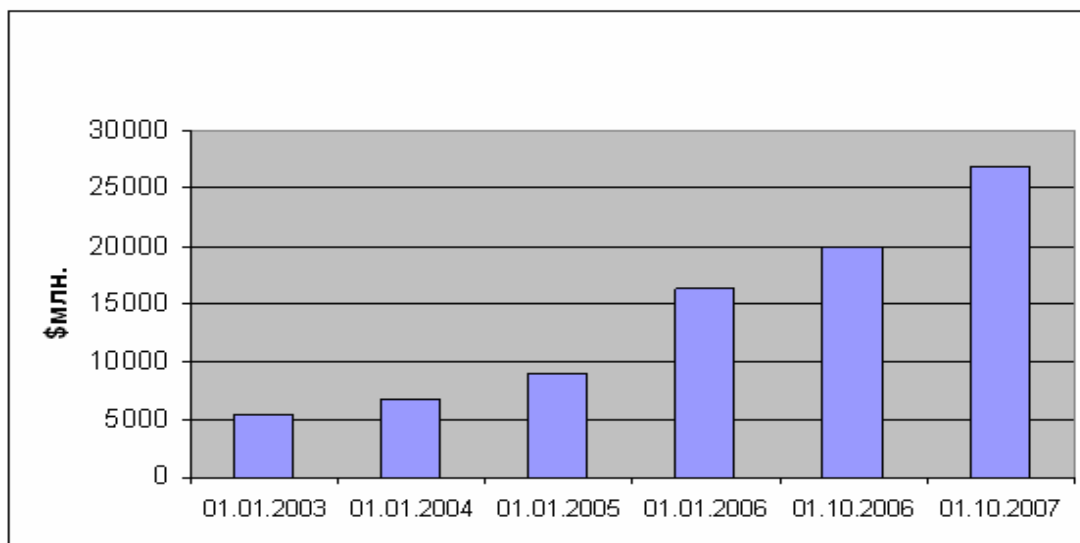


Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну

Таблиця 1. Основні країни-інвестори України

Країна	Обсяги інвестицій, \$ млн.		
	на 01.01.2006р.	на 01.10.2006р.	на 01.10.2007р.
Німеччина	5505,47	5700,7	5760
Кіпр	1562,02	2186,2	4957,6
Австрія	1423,61	1659,4	2010,5
Великобританія	1155,32	1520,2	1820
США	1369,35	1399,5	1421,1

операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям (на \$451,9 млн.), а також на підприємствах промисловості (на \$1 362,5 млн.), у тому числі добувної (на \$585,4 млн.) і переробної (на \$775,6 млн.). Серед галузей переробної промисловості найбільше зросли обсяги прямих іноземних інвестицій у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (на \$239,9 млн.), хімічну та нафтохімічну промисловість (на \$131,3 млн.), металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів (на \$76,2 млн.). На підприємствах транспорту та зв'язку іноземний капітал зріс на \$160,5 млн.[4].

Розширення масштабів іноземного інвестування залежить від вдалої державної політики у сфері його регулювання. Інвестиційна політика повинна бути орієнтована на інвестиційну безпеку в країні при залученні іноземних інвестицій. Водночас прямі іноземні інвестиції в Україну викликають деякі негативні явища. Серед них слід відзначити монополізацію іноземними інвесторами деяких видів економічної діяльності; переважне спрямування прямих іноземних інвестицій у виробництва застарілих технологічних укладів (органічна хімія, переробка

нафти, чорна металургія, вугільна промисловість); Переважання темпів зростання доходів від прямих іноземних інвестицій над темпами їх приросту, майже повна депортація цих доходів.

Потрібно зауважити, що є багато чинників, які стримують широкомасштабне залучення іноземних інвестицій. До них відносяться: обмеженість в участі іноземних інвесторів у приватизаційних процесах; не однакові умови вкладання капіталу вітчизняних й іноземних інвесторів; відсутність дієвої системи страхування іноземних інвестицій; недосконалість законодавства, корупція в органах державної влади; нестабільність вітчизняного податкового законодавства; високий податковий тиск на капітал підприємств; невисокий рівень національного інвестиційного менеджменту; нерозвиненість вітчизняної інвестиційної інфраструктури; високий інвестиційний ризик, пов'язаний із невизначеністю і швидкою мінливістю економічної ситуації в країні в цілому та на інвестиційному ринку.

У зв'язку з цим слід зазначити, що інвестор насамперед піде туди, де він може мати високий рівень захисту інвестицій, безпеки бізнесу, де є умови рівноправної конкуренції, де існують

прозорі, прогнозовані правила гри в системі оподаткування, залучення інвестицій. Ці складові є основними, коли мова йде про залучення іноземних інвестицій у вітчизняну економіку.

Політика держави сьогодні повинна бути спрямована на активне регулювання прямих іноземних інвестицій. Прикладом у цьому питанні може служити Чехія, законодавством якої перед вступом в ЄС була передбачена широка і ефективна система фіскальних пільг, які надавались іноземному інвестору при дотриманні відповідних державних умов. Йдеться про регулювання відповідними інструментами мінімальної суми інвестицій, їх галузевої структури, кількості нових робочих місць, які створюються на їх основі (не менше 300), частці прямих іноземних інвестицій, яка направляється на придбання машин і устаткування [2].

Отже, можна дійти висновку про неоднозначне ставлення до питання залучення іноземних інвестицій у національну економіку. Для підвищення ефективності використання капіталу потрібно переходити до більш сучасних форм залучення іноземних інвестицій, які б більше враховували стратегічні інтереси України, стимулювали інвестиції, які б приносили в Україну сучасні розробки та нові технології, підвищували тим самим конкурентноздатність української економіки.

Комплексно оцінюючи інвестиційний процес в Україні, можна зазначити, що сьогодні ще не вдалося створити сприятливий інвестиційний

клімат для вітчизняних та іноземних інвесторів. У зв'язку з цим ми не можемо конкурувати на міжнародних ринках капіталів, що призводить до їх відтоку за кордони країни.

Головне – потрібно досягти стабільності економічного середовища і його поступового поліпшення як на загальнодержавному рівні, так і в конкретних регіонах. Доречно зауважити, що вітчизняний економічний простір має привабливі риси інвестиційного клімату, зокрема:

- велику ємність практично усіх сегментів ринку;
- гармонійне геополітичне розташування, можливість ефективного використання євразійських економічних зв'язків і міжнародних транспортних комунікацій;
- унікальні поклади українських чорноземів, які підкріплюють великі потенційні можливості вітчизняних сільгоспвиробників;
- високий освітній та професійний рівень населення, сприятливу структуру робочої сили;
- відносно дешева і кваліфікована робоча сила;
- істотний виробничий потенціал галузей та регіонів, розвинуту інфраструктуру (транспортні комунікації, зв'язок, телекомунікації тощо).

Найповніше задіяння цих національних особливостей є однією із вирішальних умов прориву України в міжнародне фінансово-економічне середовище, її конкурентоспроможності на ринку капіталів.

Література

1. Борщ Л. М. *Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи*. - К.: Знання, КОО, 2002.
2. Гальчинський А. *Иностранные инвестиции: проблемы и перспективы // Инвестиции: практика та досвід – 2005*. – № 18. – С. 12-15.
3. Музиченко А. С. *Інвестиційна діяльність в Україні. Навчальний посібник*. – Кондор, 2005.
4. *Залучення прямих іноземних інвестицій // Цінні папери України*. – 06 грудня 2006 р. – № 46.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ТРУДА В СТРАНАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Статья представляет исследование на тему налогообложения труда в странах Европейского Союза. На данном фоне представлено ситуацию Польши в данной области. Собранные числовые данные служат в качестве иллюстрации на данную тему. Дополнительно проведено статистический анализ в виде многомерного шкалирования.

Ключевые слова

Налогообложение труда, оплаты труда, многомерное шкалирование.

В экономической литературе продолжается дискуссия на тему размера затрат на оплату труда в Польше. Мнения на данную тему разделились. В научной литературе существуют разные утверждения по этому поводу: одни ученые определяют, что расходы на оплату труда в Польше высокие, а другие - что низкие. Мы считаем целесообразным показать несколько другое изложение проблемы и предлагаем рассмотреть ее не столько с позиции затрат на оплату труда, сколько на смежную категорию (составную расходов на оплату труда), которой является налогообложение труда. Эта проблема имеет высокое значение, как для работников, так и для работодателей.

Под понятием налогообложения труда подразумевается сумма всех прямых и косвенных налогов, которыми облагаются вознаграждение за работу и всех взносов на социальное страхование; как оплачиваемых работодателями, так и работниками.

Теоретически статья основывается на исследованиях Европейской Комиссии Налогообложения и Пошлин [1], включающих данные с 1995-2005 годов. Хотя Румыния и Болгария вступили в Европейский Союз в 2007, данные этих государств также учтены в этом отчете.

В общем, можно сказать, что Европейский Союз - это территория высокого уровня налогообложения. Средний коэффициент налогообложения,

определяемый как отношение суммы собранных налогов и взносов на социальное страхование к уровню ВВП, составил в 2005 году 39,6%. Это на 13 процентов выше, чем в Соединенных Штатах и Японии. Этот уровень также выше, чем в других больших не европейских странах Организации экономического сотрудничества и развития (OECD). Подробнее это представлено на рисунке 1.

После вступления в 2004 году в Европейский Союз 10 стран (в том числе и Польши) средний уровень налогообложения для всего Союза снизился. Однако в 2005 году вновь увеличился [1].

Налоги, облагающие труда это одна из трех основных групп налогов, применяемых в странах рыночной экономики. Остальные две группы: это налоги на потребление и налоги на капитал.

Анализируя налогообложение труда можно представить его разными способами. На пример, можно (аналогично, как в пункте 2) выразить величину собранных налогов по трудом относительно ВВП (рисунки 2 и 3). Как показывают диаграммы, средний взвешенный уровень налогообложения труда относительно уровня ВВП в Польше был, бесспорно, ниже среднего значения для Европейского Союза. Разница доходила до 20 процентов.

Кажется, однако, что лучшую картину происходящих тенденций в налогообложении труда может показать другой коэффициент. ITR (*implicit tax rate*) on labour, что можно перевести как

„имплицитная” налоговая ставка для работодателей, а которые часто не называются вознаграждений за работу. „Имплицитная” – так как охватывает все отчисления и взносы, отчисляемые как работниками, так и

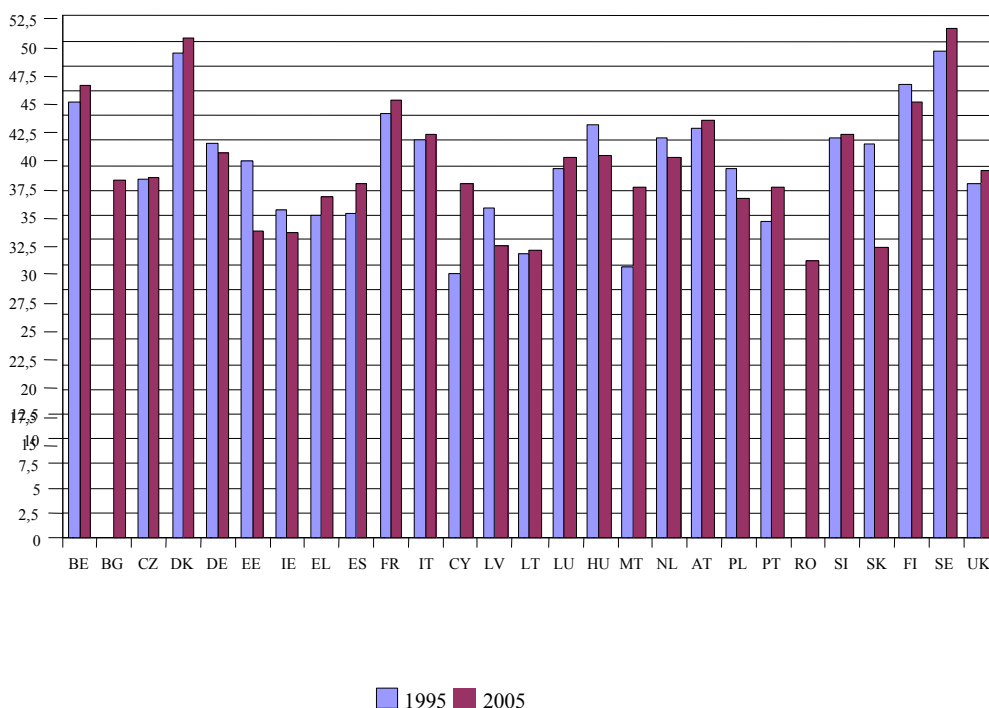


Рис. 1. Полное налогообложение (собранные налоги) как процент ВВП в странах Европейского Союза)

Источник: собственные исследования на основании [1](обозначения стран: как в таблице 1)

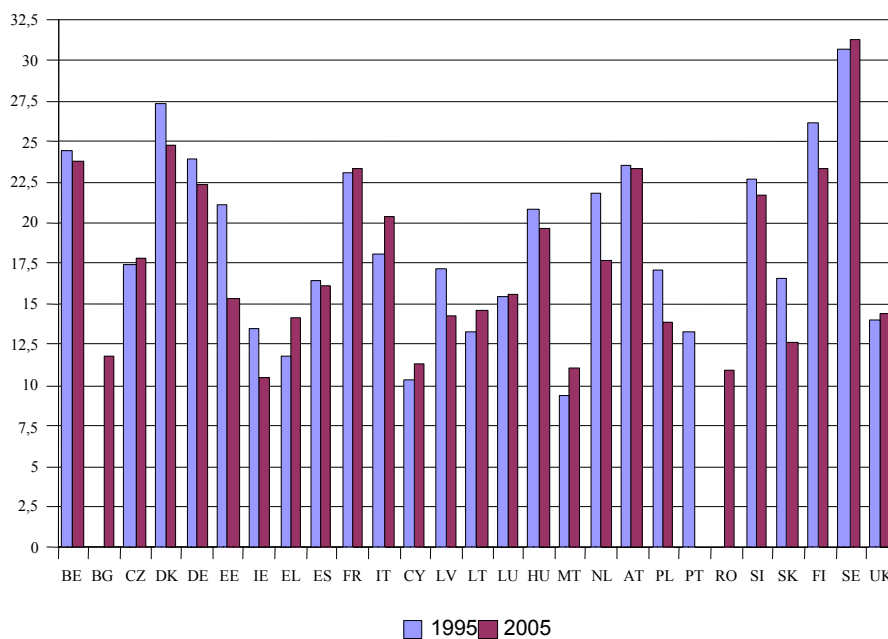


Рис. 2. Налогообложение труда как процент ВВП в Европейском Союзе

Источник: собственное исследование на основании [1]

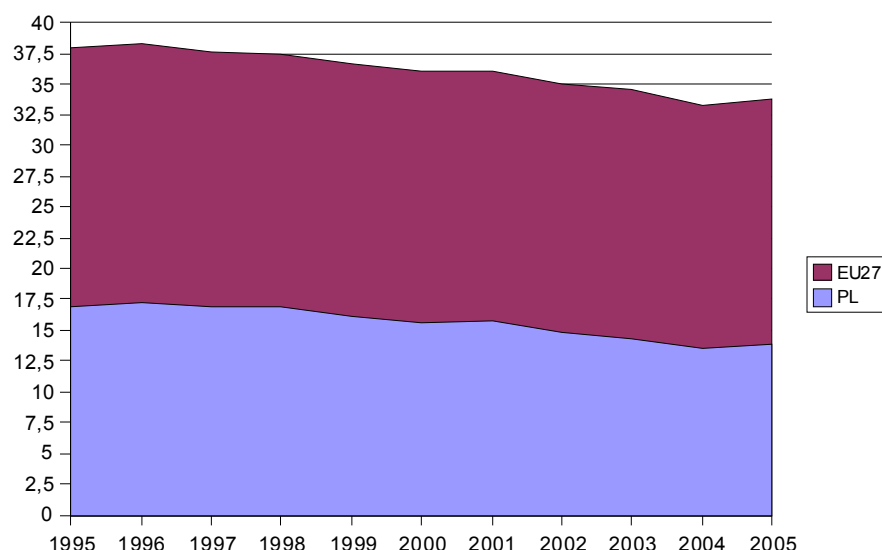


Рис. 3. Налогообложение труда как процент ВВП в Польше на фоне Европейского Союза

Источник: собственное исследование на основании [1]

Подробная конструкция коэффициента *ITR on labour* выглядит так:

$$ITR = \frac{t}{w} \quad (1)$$

где:

t - сумма всех прямых и косвенных налогов, облагающих вознаграждение за работу и взносы на все виды социального страхования, отчисляемые как работниками, так и работодателями на основании трудоустройства работника;

w - сумма всех вознаграждений, денежных взносов и оплат „натурой”, передаваемых работодателем работнику взамен за выполненную работу – к ним относятся оплаты брутто и взносы на социальное страхование, оплачиваемые работодателями.

Дополнительно следует пояснить, что:

- упомянутые выше прямые налоги это подоходный налог, оплачиваемый на основании получения трудовых доходов;
- косвенные налоги это действующее в некоторых членских государствах другие налоги, оплачиваемые работодателями в связи с принятием на работу работника, и не являющиеся прямыми налогами или взносами на социальное страхование.

Таким образом, сконструированный коэффициент хорошо иллюстрирует проблему налогообложения труда в странах Европейского Союза (рис. 4). Из рисунка следует, что коэффициент налогообложения труда в Польше формируется на среднем уровне по отношению к другим странам членам Союза. В 1995 году составил он 35,9%, а в 2005 году 35,5%. Средний взвешенный уровень данного коэффициента для 27 стран Союза составил соответствующие 37% и

36,5%. Итак, в обоих случаях наступило незначительное снижение налогообложения [1].

В 2005 году наивысший уровень коэффициента отмечено в Швеции (46,4%), Италии (43,1%) и Бельгии (42,8%), а самый низкий на Мальте (22,1%), Кипре (24,6%) в Великобритании (25,5%).

Здесь следует добавить, что, если речь идет о Польше, то изменилась внутренняя структура налогообложения труда. Так как значительно вырос, начиная с реформы системы социального страхования в 1999 году, уровень отчисляемых работниками взносов на социальное страхование (*employees' SSC*), но при этом упал уровень прямого налога, которым обложены трудовые доходы (*personal income tax*). Оба эти элемента имеют большое значение как для работников, так и для работодателей. Ибо очевидным есть факт, что напр. сокращение прямого налогообложения труда вызовет рост доходов нетто работников. Следствием этого будет рост предложений на рынке работы, что может стать причиной уменьшения ставок оплаты труда, следовательно, и сокращения расходов на заработную плату, которые несут работодатели.

Относительно расходов, понесенных работодателями, следовало бы добавить, что согласно с указанным вначале исследованием [1] в Польше за анализируемый период сократились (на 1 процентный пункт) расходы на отчисляемые работодателями взносы на социальное страхование и косвенные налоги, связанные с принятием на работу работников (*employers' SSC and payroll taxes*). Подробнее, изменения и их декомпозицию в сфере налогообложения труда в странах Европейского Союза показывает рис. 5.

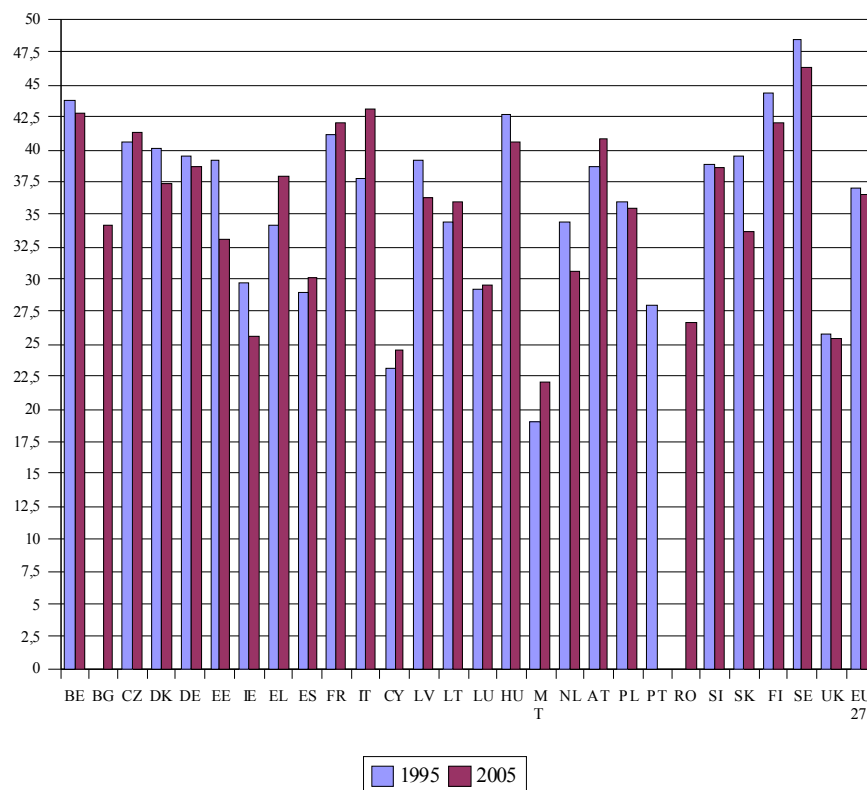


Рис. 4. ITR on labour для стран Европейского Союза
 Источник: собственная разработка на основании [1]

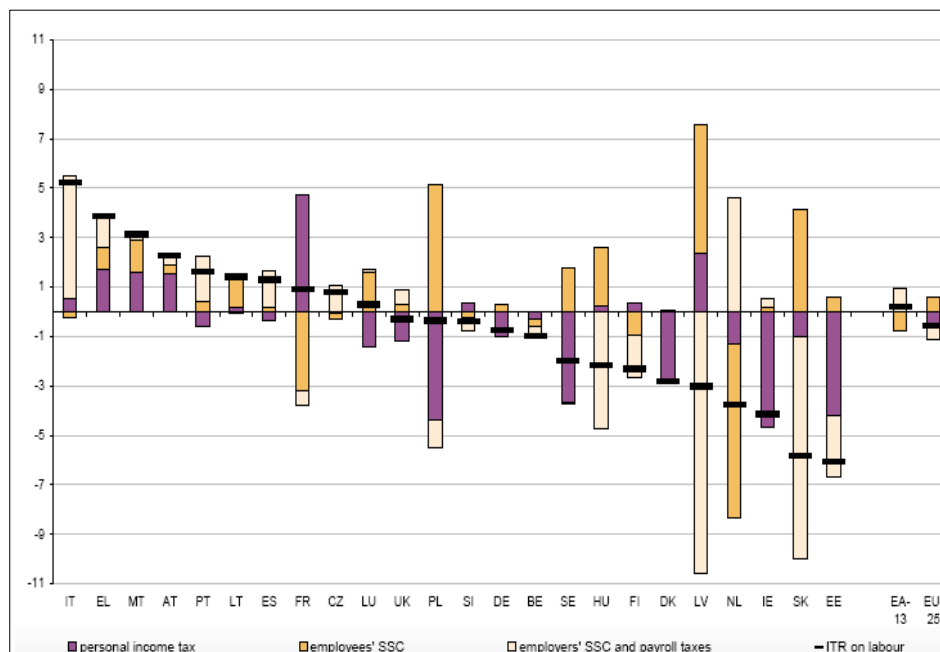


Рис. 5. Изменения коэффициента ITR on labour в 1995-2005 гг. и их декомпозиция для стран Европейского Союза
 Источник: [1]

Как показывает рисунок 5 наивысший рост значения коэффициента отмечено в Италии (5,2 %), Греции (3,9 %) и на Мальте (3,1 %). Наибольшее снижение отмечено в Ирландии (6,1 %), Словакии (5,8 %) и в Эстонии (4,1 п.%). В

Польше отмечено большие изменения, в структуре самого коэффициента (описано выше), но его суммарное изменение незначительно (-0,4 %) и почти точно равняется среднему изменению для всех 27-и стран Европейского Союза.

К этому следует добавить, что в 2007 году в Польше снизился уровень взносов на пенсионное страхование (на 3 процентных пункта) оплачиваемое работниками. С января 2008 года предусмотрено дальнейшее снижение уровня данных взносов; отчисляемых как работодателями, так и работниками (по 2 процентных пункта). С другой стороны планируется введение очередного обязательного страхования, в виде медицинского страхования/страхования на случай необходимости постоянного ухода. Однако на сегодняшний день, это остается на стадии проекта, а потенциальный уровень медицинского страхования был бы меньше, чем снижение уровня пенсионного страхования (2,5% базы налогообложения).

Для подтверждения утверждения, что налогообложение труда в Польше, значительно не отличается от налогообложения труда в других странах Европейского Союза, проведен статистический анализ в виде многомерного шкалирования.

Многомерное шкалирование обычно используется для выявления разумных скрытых величин, которые позволяют объяснить

исследуемое сходство или различие между анализируемыми объектами [2].

Собрано и проведено сравнение следующих данных (за 1995 год, за 2005 год и среднее значение за 1995-2005 года):

- налогообложение труда как процент ВВП;
- *ITR on labour*,
- сумма взносов на страхование как процент ВВП,
- налогообложение труда как процент полного налогообложения,
- – сумма взносов на страхование как процент полного налогообложения.

Таблица 1 представляет коэффициенты линейных корреляций Пирсона для вышеуказанных данных. Из них следует, что корреляции почти во всех случаях являются значительными. Возможно, следовало бы исследовать существенность разницы между рассчитанными соотношениями, однако, мы это пропустим, из-за ограниченной формы данного исследования. Кроме того, такого типа анализ показал бы возможную разницу между Польшей, и другими странами Европейского Союза, а не показал бы разницу между всеми странами. Именно поэтому, статистический анализ проведено в форме многомерного шкалирования.

Таблица 1. Коэффициенты линейной корреляции Пирсона

Страна	Коэффициент корреляции	Страна	Коэффициент корреляции
Бельгия (BE)	0,9055	Литва (LT)	0,9444
Болгария (BG)	0,9636	Люксембург (LU)	0,9609
Чехия (CZ)	0,9865	Венгрия (HU)	0,9612
Дания (DK)	0,5750	Мальта (MT)	0,9450
Германия (DE)	0,9597	Голландия (NL)	0,9414
Эстония (EE)	0,9538	Австрия (AT)	0,9297
Ирландия (IE)	0,8644	Португалия (PT)	0,9859
Греция (EL)	0,9576	Румыния (RO)	0,9846
Испания (ES)	0,9521	Словения (SI)	0,9481
Франция (FR)	0,9539	Словакия (SK)	0,9787
Италия (IT)	0,9241	Финляндия (FI)	0,8653
Кипр (CY)	0,9603	Швеция (SE)	0,7866
Латвия (LV)	0,9494	Великобритания (UK)	0,8754

Источник: собственные исследования

В результате анализа возник рисунок 6. Если обсуждать экономическую интерпретацию иллюстрированных расстояний (величин), то кажется, что размер 1 отражает размер налогообложения труда, а величина 2

относительный рост налогообложения труда в 1995-2005 годах. Таким образом, видно, что налогообложение труда в Польше показывает наибольшее сходство с налогообложением трудовых доходов в Чехии и Словакии. Однако, в

общем, налогообложение труда в этих трех странах существенно не отличаются от налогообложения труда в большинстве стран Европейского Союза. Исключением здесь выступает Болгария и Греция, а в особенности Дания. Наибольшее сходство из „старых” стран Союза, относительно Польши показывают Франция и Португалия.

В свою очередь, рисунок 7 отображает воспроизведенные расстояния между первичными сходствами, а также пошаговую функцию, которая представляет результат монотонной трансформации входных данных. Данная диаграмма разброса известна также как диаграмма Шепарда [2].

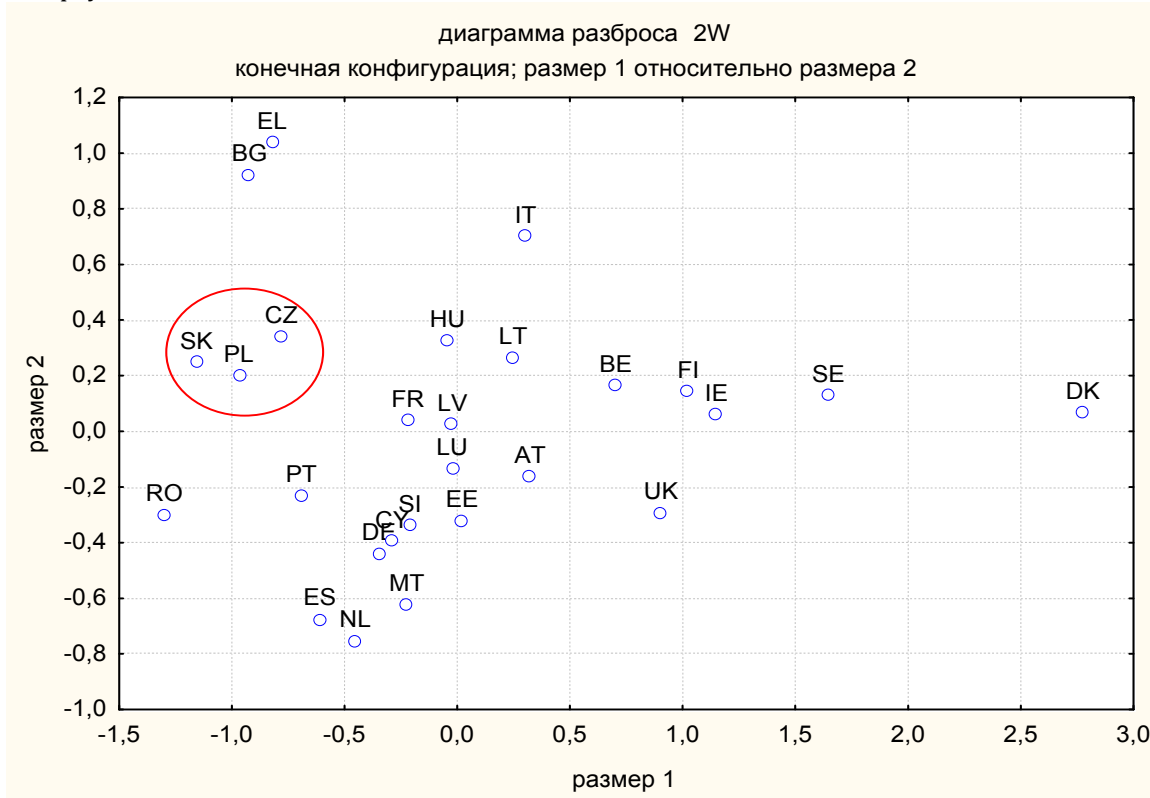


Рис. 6. Многомерное шкалирование

Источник: собственные исследования

Так как большинство воспроизведенных расстояний находятся на шаговой линии или близко к ней, то ранговый порядок расстояний хорошо показан на многомерном шкалировании. На это указывают так же и значения подсчитанных коэффициентов отчуждения и величины STRESS (соответственно: 0,078 и 0,064), которые отображают разницу между расстояниями, показанной моделью и монотонной трансформацией входных данных.

Подытоживая данное исследование, можно сказать, что налогообложение труда в Польше расположено на среднем уровне. Как с точки

зрения части полученных налогов в ВВП, так и с точки зрения уровня коэффициента *ITR on labou*, ситуация в Польше не отличается от ситуации в других государствах Европейского Союза (как „старых”, так и „новых” членах Союза). Подтверждают это как собранные числовые данные, так и статистический анализ.

Так как уровень заработной платы в Польше не превышает среднего уровня оплаты в Европейском Союзе, поэтому сомнительными кажутся утверждения о высоких расходах на оплату труда в Польше.

Литература

1. *European Commission Taxation and Customs Union 2007: Taxation trends in the European Union, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, http://ec.europa.eu/comm/taxation_custums/index_en.htm, <http://ec.europa.eu/eurostat>.*
2. *StatSoft, Inc. (2005). STATISTICA (data analysis software system), version 7.1. www.statsoft.com.*

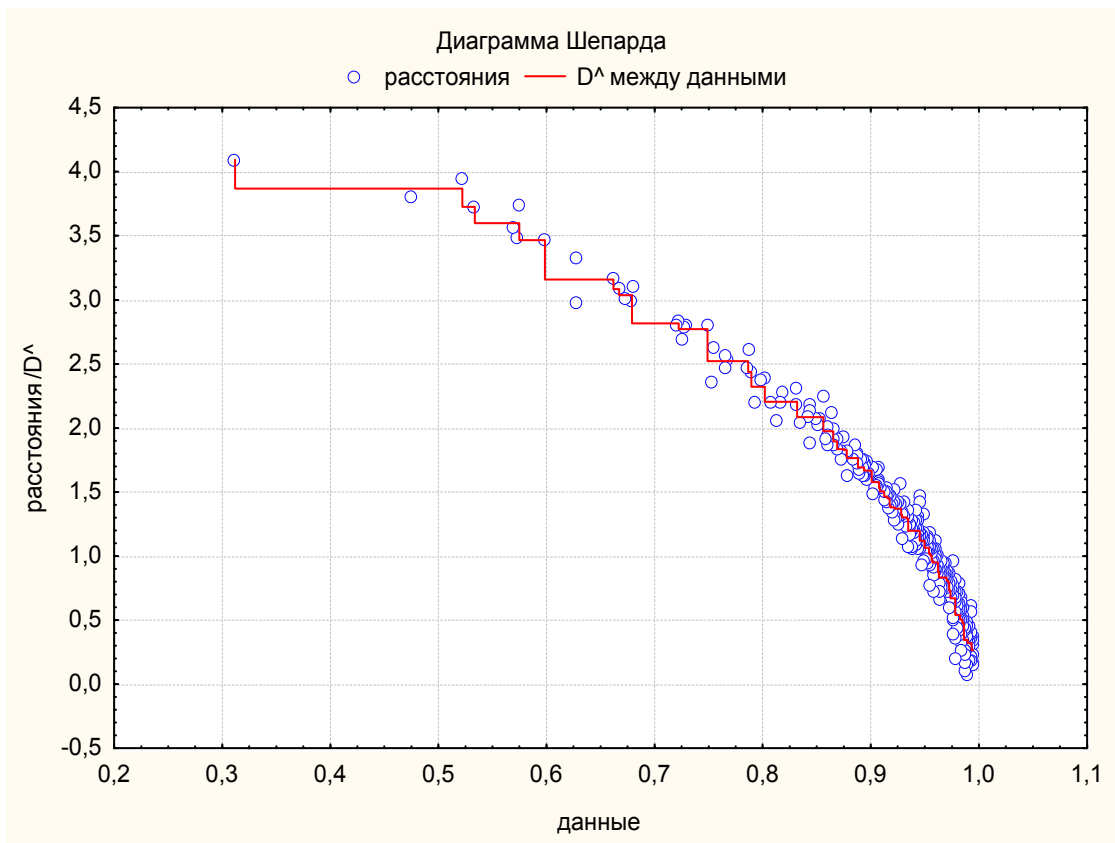


Рис. 7. Диаграмма Шепарда – расстояния между данными
 Источник: собственные исследования

ПРАГМАТИКА І ПРОБЛЕМАТИКА РОЗПОДІЛУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ДІТЕЙ

Проаналізовано діючу практику формування та розподілу фінансових ресурсів закладів охорони здоров'я дітей. Виявлено основні проблеми та розроблено пропозиції щодо їх усунення в процесі розподілу фінансових ресурсів для фінансування потреб зазначених закладів.

Ключові слова

Фінансові ресурси закладів охорони здоров'я дітей, розподіл фінансових ресурсів, бюджетні асигнування, медична допомога, медичні послуги.

Реалізація функцій, покладених на заклади охорони здоров'я дітей, великою мірою залежить не тільки від обґрунтованості управління процесом формування фінансових ресурсів, але й від раціонального розподілу та ефективного використання коштів, передбачених для фінансового забезпечення даної галузі.

В умовах функціонуючої в Україні на засадах моделі Семашко системи охорони здоров'я, бюджетні асигнування, призначені для фінансування медичних закладів, перед тим, як надійти у їх розпорядження, розподіляються головними розпорядниками бюджетних коштів – Міністерством охорони здоров'я України (асигнування з державного бюджету) та органами управління охороною здоров'я на обласному, районному та місцевому рівнях (асигнування з місцевого бюджету). Від того, наскільки ефективним буде розподіл фінансових ресурсів медичного сектора, залежить фінансовий потенціал закладів охорони здоров'я дітей та можливість надання ними конкурентоспроможних медичних послуг дітям.

В Україні дослідженню проблем фінансового забезпечення закладів охорони здоров'я присвячені праці В. Андрущенко, Й. Бескида, О. Василика, О. Величко, Н. Карпишин, С. Кондратюка, В. Лехан, Я. Радиш, І. Радь, В. Рудого, Г. Трілленберг, О. Тулай, С.

Юрія та ін. Серед зарубіжних вчених цими питаннями займалися Ю. Лісіцин, Г. Поляк, В. Семейонов, Л. Трушкіна та ін. Однак, в економічній літературі ще недостатньо вивчений фінансовий аспект функціонування галузі охорони здоров'я, а щодо закладів охорони здоров'я дітей, то в Україні майже відсутні комплексні дослідження, спеціально присвячені проблемам їх фінансування та управління фінансовими ресурсами.

З огляду на вищесказане, основними завданнями статті є аналіз діючої практики формування та розподілу фінансових ресурсів закладів охорони здоров'я дітей, виявлення основних проблем та розробка пропозицій щодо їх усунення в процесі розподілу фінансових ресурсів для фінансування потреб зазначених закладів.

У зв'язку із погіршенням стану здоров'я дітей, високим рівнем смертності немовлят, охорона здоров'я дітей визнана в Україні загальнодержавним пріоритетом. Наведені положення відображені у Міжгалузевій комплексній програмі «Здоров'я нації» на 2002-2011 роки та інших правових актах, а в Національному плані розвитку системи охорони здоров'я України на період до 2010 року закладено засади розбудови якісно нової системи охорони здоров'я. Проте, не зважаючи на задекларовані заходи, судити про пріоритетність фінансування охорони здоров'я

дітей важко, оскільки у функціональній класифікації. видатків державного та місцевих бюджетів не відображено окремою статтею видатки, призначені для закладів охорони здоров'я дітей (наприклад, у звітності про виконання місцевого бюджету видатки на утримання дитячої лікарні віднесені до коду функціональної класифікації видатків 080101 «Лікарні», дитячої поліклініки – коду 080300 «Поліклініки і амбулаторії» і т. д.).

Не забезпечується пріоритетність фінансування закладів охорони здоров'я дітей і при розподілі бюджетних асигнувань на регіональному та місцевому рівнях. Не зважаючи на те, що формульний порядок розрахунку обсягу видатків на охорону здоров'я із місцевих бюджетів передбачає фіксований обсяг бюджетних асигнувань на одного жителя (фінансовий норматив бюджетної забезпеченості) та через коригувальні коефіцієнти враховує диференціацію потреб населення певної адміністративної території в медичній допомозі залежно від віку та статі, фінансування закладів охорони здоров'я здійснюється на основі оперативно-сіткових показників їх потужності. При цьому не беруться до уваги кількість та якість наданих медичних послуг, вид медичного закладу залежно від вікової структури пацієнтів, які обслуговуються. Така ситуація призводить до недофінансування закладів охорони здоров'я дітей через

невідповідність між чисельністю дитячого населення та обсягом фінансових ресурсів, призначених для задоволення потреб дітей у медичній допомозі (таблиця 1).

Результати порівняння частки дітей у загальній чисельності населення із часткою видатків на заклади охорони здоров'я дітей у загальному обсязі видатків на охорону здоров'я із місцевих бюджетів Подільського регіону (враховуючи питому вагу видатків на заклади охорони здоров'я, в яких функціонують дитячі відділення та консультації, у Тернопільській – 1,8 %, Вінницькій – 4,7 % та Хмельницькій – 4,8 % областях) дають підстави стверджувати про недосконалість діючої практики фінансування закладів охорони здоров'я дітей на основі показників їх потужності, оскільки вищезазначені медичні інституції недоотримали у Тернопільській області від 33,3 % до 53,9 %, Вінницькій області – 13,49-41,53 %, Хмельницькій області – 40,6-44,8 % грошових коштів, призначених для надання медичних послуг дітям.

Про необґрунтованість діючого порядку розподілу фінансових ресурсів галузі охорони здоров'я свідчать результати аналізу обсягу видатків на охорону здоров'я на одного жителя (таблиця 2).

Таблиця 1. Співвідношення кількості дітей до загальної чисельності населення України та обсягу видатків на заклади охорони здоров'я дітей до загального обсягу видатків на охорону здоров'я із місцевих бюджетів Подільського регіону у 2002-2006 роках, % *

Роки	Тернопільська область				Вінницька область				Хмельницька область			
	Чисельність населення, чол.	Чисельність дітей, чол.	Питома вага дітей у загальній чисельності населення, %	Питома вага видатків на заклади охорони здоров'я дітей, %	Чисельність населення, чол.	Чисельність дітей, чол.	Питома вага дітей у загальній чисельності населення, %	Питома вага видатків на заклади охорони здоров'я дітей, %	Чисельність населення, чол.	Чисельність дітей, чол.	Питома вага дітей у загальній чисельності населення, %	Питома вага видатків на заклади охорони здоров'я дітей, %
2002	1133200	268720	23,71	9,08	1751600	389091	22,21	14,1	1413300	314325	22,24	7,08
2003	1130411	258193	22,84	9,45	1745054	374188	21,44	14,2	1408006	303316	21,54	7,04
2004	1123100	250408	22,30	9,32	1728200	362033	20,95	7,9	1394600	294012	21,08	7,02
2005	1115900	242243	21,71	9,32	1710900	348397	20,36	7,3	1380700	283770	20,55	7,14
2006	1108800	235288	21,22	9,55	1694000	336722	19,88	7,1	1367400	274060	20,04	7,29

* Розраховано автором на основі даних [3; 5, с. 21; 6, с. 11; 7, с. 19; 8, с. 30; 9, с. 31].

Таблиця 2. Обсяг видатків на охорону здоров'я із загального фонду зведеного бюджету України на одного жителя у 2006 році, грн. *

Складено автором на основі даних [2].

№ з/п	Адміністративно-територіальні одиниці	Видатки на 1 жителя, грн.		Відсоток виконання плану, %	Відхилення (+,-) факту до плану, грн.
		План	Факт		
1	м. Київ	432,9	431,3	99,6	-1,6
2	м. Севастополь	330,4	330,1	99,9	-0,3
3	Черкаська	315,0	311,9	99,0	-3,1
4	АР Крим	316,8	310,1	97,9	-6,7
5	Запорізька	314,0	309,9	98,7	-4,1
6	Дніпропетровська	311,0	309,2	99,4	-1,8
7	Полтавська	310,6	309,1	99,5	-1,5
8	Чернігівська	314,9	309,6	98,3	-5,3
9	Київська	314,8	305,0	96,9	-9,8
10	Донецька	306,5	302,6	98,7	-3,9
11	Хмельницька	304,2	301,4	99,1	-2,8
12	Сумська	304,4	300,0	98,6	-4,4
13	Кіровоградська	307,7	299,7	97,4	-8
14	Вінницька	300,3	299,3	99,7	-1
15	Миколаївська	293,6	293,0	99,8	-0,6
16	Рівненська	294,7	293,0	99,4	-1,7
17	Івано-Франківська	297,1	293,7	98,9	-3,4
18	Тернопільська	291,2	289,9	99,6	-1,3
19	Херсонська	292,4	290,9	99,5	-1,5
20	Волинська	290,8	288,2	99,1	-2,6
21	Луганська	301,2	290,2	96,3	-11
22	Харківська	293,1	282,5	96,4	-10,6
23	Житомирська	305,2	302,3	99,0	-2,9
24	Львівська	286,9	283,3	98,7	-3,6
25	Чернівецька	283,8	282,4	99,5	-1,4
26	Закарпатська	284,9	280,8	98,6	-4,1
27	Одеська	276,4	262,9	95,1	-13,5
Всього:		309,0	304,3	98,5	-4,7

Згідно із наведеними статистичними даними, спостерігається розбіжність між обсягом видатків на охорону здоров'я на одного жителя у різних адміністративних територіях: найвищим зазначений показник є у м. Києві – 431,3 грн., та м. Севастополі – 330,1 грн., найнижчим – у Одеській області – 262,9 грн. Найвищого рівня виконання запланованих показників досягнуто у м. Севастополі (99,9 %), Миколаївській обл. (99,8 %), Вінницькій обл. (99,7 %), м. Києві, Тернопільській обл. (99,6 %), Полтавській обл., Херсонській обл., Чернівецькій обл. (99,5 %), Дніпропетровській обл., Рівненській обл. (99,4 %), найнижчого рівня – у Одеській обл. (95,1 %). Як негативну тенденцію можна відмітити недовиконання плану щодо обсягів фінансування на охорону здоров'я на одного жителя у всіх адміністративних територіях: від 0,3 грн., у м. Севастополі до 13,5 грн., у Одеській області.

Ще однією суттєвою проблемою моделі фінансового забезпечення закладів охорони здоров'я дітей є диспропорція між потребами дітей у медичній допомозі та розподілом фінансових ресурсів між закладами охорони здоров'я, які надають первинну (медико-профілактичну), вторинну (спеціалізовану) та третинну (високоспеціалізовану) медичну допомогу. До цього часу пріоритетною залишається стаціонарна допомога, яка потребує найбільше витрат, однак через нестачу коштів не має змоги використовувати дорогі і ефективні методи дослідження (ангіографію, ендovasкулярні втручання, імплантацію кардіостимуляторів, ендоскопічні втручання тощо). Значну частину таких методів з успіхом можна проводити амбулаторно, а заощаджені на утримання таких стаціонарів кошти можна витратити для забезпечення високоякісної медичної допомоги

[10, с. 25].

Експертами Всесвітньої організації охорони здоров'я доведено, що об'єктивно потреба населення у медичній допомозі відповідає моделі побудови пірамід. З кожної тисячі населення протягом місяця в 750 виникають проблеми зі здоров'ям, з них 250 чоловік потребують консультації лікаря первинної ланки, з числа яких 5-ти необхідна консультація фахівця, 9-ти – госпіталізація і лише одному – надання допомоги у високоспеціалізованому центрі [1]. Таким чином, потреба в первинній допомозі – найбільша, у спеціалізованій – менша, а у високо спеціалізованій – ще менша, що повинно проявлятися у відповідній структурі споживання медичних послуг пацієнтами (рис. 1).

Проте, як показує рисунок 1, піраміда розподілу фінансових ресурсів виявляється перевернутою. В Україні 80 відсотків усіх фінансових ресурсів спрямовуються на спеціалізовану стаціонарну допомогу, 15 відсотків - на спеціалізовану амбулаторну допомогу і лише 5 відсотків - на первинну медико-профілактичну допомогу. Водночас у 90 відсотків випадків медична допомога може бути надана на первинному рівні. Для порівняння в країнах-членах ЄС загальна частка витрат на більш дорожу стаціонарну допомогу в загальній структурі витрат на охорону здоров'я є набагато нижчою і у 2002 році в Іспанії становила (показник, найнижчий серед країн-членів ЄС) - 27,6 %, в Латвії (показник, найвищий серед країн-членів ЄС) - 56 %. В інших країнах зазначеної групи він коливається в межах 30 – 40 %. Набагато вищими в Україні продовжують залишатися і відносні показники кількості лікарів, стаціонарних ліжок, середньої тривалості перебування на ліжку, кількості госпіталізацій тощо [4, С. 140]. Зокрема, співвідношення лікарів первинної медико-санітарної допомоги (ПМСД) і лікарів вузьких

спеціальностей становить 1:4, тоді як в зарубіжних країнах лікарі ПМСД контролюють 70 – 80 % загальних витрат на охорону здоров'я, а на їхню власну діяльність витрачається близько 20 % бюджетних коштів. Кваліфікований фахівець ПМСД може істотно скоротити загальні витрати на лікування хворого [10, с. 25].

Отже, у результаті проведеного дослідження, констатуємо, що суттєвого вдосконалення потребує методика формульного розрахунку видатків на охорону здоров'я з місцевих бюджетів, яка дозволяє визначити обсяг бюджетних асигнувань на фінансування галузі, виходячи з чисельності населення відповідної території. На нашу думку, розраховувати обсяг видатків на охорону здоров'я із обласного бюджету доцільно, виходячи із законодавчо встановленого мінімального рівня потреб населення в медичній допомозі (гарантованого державою рівня надання медичної допомоги), коригуючи його коефіцієнтами, що беруть до уваги захворюваність жителів відповідного регіону. При цьому, враховуючи те, що охорона здоров'я дітей визнана в Україні пріоритетним напрямком державної політики та спостерігається відчутна різниця між показниками захворюваності дитячого та дорослого населення, доцільно диференціювати видатки на охорону здоров'я в розрізі закладів, які надають медичну допомогу даним категоріям пацієнтів. Розподіл фінансових ресурсів між закладами охорони здоров'я дітей пропонуємо здійснювати залежно від фінансового стану зазначених інституцій, обсягу та характеру їх діяльності. Окрім того, в процесі розподілу фінансових ресурсів галузі охорони здоров'я доцільно переносити пріоритети у фінансуванні саме на заклади охорони здоров'я, які забезпечують надання первинної медико-санітарної та амбулаторно-поліклінічної допомоги дітям.

Література

1. Доповідь Міністра охорони здоров'я України Поліщука М.Є. 26 квітня 2005 року. - [Цит. 2006, 12 квітня]. - Доступний з: <<http://www.moz.gov.ua>>.
2. Звіт про діяльність галузі охорони здоров'я у 2006 році. - [Цит. 2007, 10 лютого].- Доступний з: <<http://www.moz.gov.ua>>.
3. Офіційний сайт державного комітету статистики України. - [Цит. 2007, 15 вересня]. - Доступний з: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.
4. Рудий В. М. Законодавче забезпечення реформи системи охорони здоров'я в Україні. - К.: Сфера, 2005. - 272 с.
5. Стан здоров'я дітей та підлітків в Україні та надання їм медичної допомоги за 2002 рік: Статистично-аналітичний довідник Центру медичної статистики МОЗ України. - К., 2003. - 210 с.
6. Стан здоров'я дітей та підлітків в Україні та надання їм медичної допомоги за 2003 рік: Статистично-аналітичний довідник Центру медичної статистики МОЗ України. - К., 2004. - 191 с.
7. Стан здоров'я дітей та підлітків в Україні та надання їм медичної допомоги за 2004 рік: Статистично-аналітичний довідник Центру медичної статистики МОЗ України. - К., 2005. - 199 с.
8. Стан здоров'я дітей та підлітків в Україні та надання їм медичної допомоги за 2005 рік: Статистично-аналітичний довідник Центру медичної статистики МОЗ України. - К., 2006. - 210 с.
9. Стан здоров'я дітей та підлітків в Україні та надання їм медичної допомоги за 2006 рік: Статистично-аналітичний довідник Центру медичної статистики МОЗ України. - К., 2007. - 249 с.
10. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення України та санітарно-епідеміологічну ситуацію. 2006 рік. - К., 2007. - 414 с.

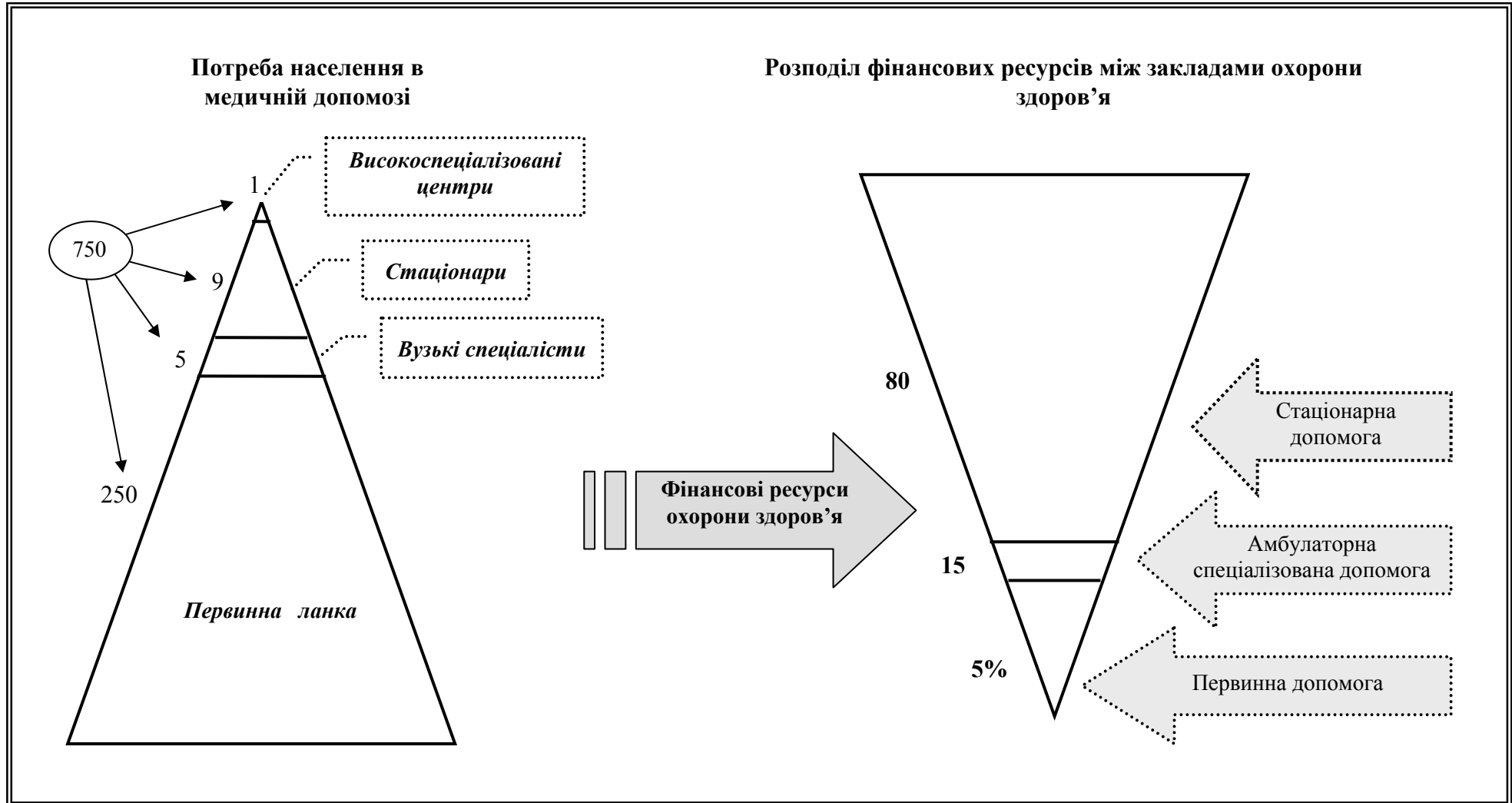


Рис 1. Взаємозв'язок структури споживання медичних послуг населенням та розподілу фінансових ресурсів між закладами охорони здоров'я [1].

СКЛАДОВІ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ВІДОКРЕМЛЕНИХ СТРУКТУРНИХ ПІДРОЗДІЛІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Показана необхідність проведення комплексного аналізу діяльності відокремлених структурних підрозділів вищих навчальних закладів. Визначені основні його складові.

Ключові слова

Комплексний аналіз, економічний аналіз, відокремлені структурні підрозділи вищих навчальних закладів.

Однією з тенденцій розвитку вищої освіти України у роки незалежності є створення вищими навчальними закладами (ВНЗ) значного числа відокремлених структурних підрозділів (ВСП) в усіх регіонах. Багато які ВНЗ у цей час мають по декілька, а то й більше десятка ВСП.

Виконуючи освітню, економічну, представницьку функції та функцію збільшення обсягів діяльності (див. [1]), ці підрозділи дають змогу молоді в регіонах отримати бажану спеціальність, не виїжджаючи до великих міст, розширюють можливості комплектації місцевих підприємств фахівцями потрібних спеціальностей, сприяють методичному та матеріально-технічному розвитку базових ВНЗ тощо. Але створення та функціонування ВСП доцільно лише в тих випадках, коли вони приносять користь як регіонам, в яких вони працюють, так і базовим ВНЗ. В інших випадках ВСП рано чи пізно припиняють своє існування.

У зв'язку з розвитком мережі ВСП, а також накопиченням проблем, які з ними пов'язані (слабке кадрове, методичне та матеріально-технічне забезпечення; недостатня якість підготовки фахівців; навчання студентів за напрямками підготовки та спеціальностями, які є в інших ВНЗ регіону тощо), виникає

потреба проведення аналізу доцільності їх створення та ефективності діяльності. Такий аналіз повинен бути комплексним і передбачати системне вивчення усіх сторін діяльності ВСП в їх взаємозв'язку. Він повинен давати відповіді на питання, чи доцільно створювати новий ВСП у певному регіоні для здійснення навчання за певними напрямками підготовки та спеціальностями, чи ефективно і наскільки ефективно функціонують існуючі підрозділи, чи доцільно розвивати або припиняти їхню діяльність, які заходи необхідно запроваджувати для поліпшення їхньої роботи. Але подібні методики на цей час відсутні, що призводить до використання в процесі аналізу та оцінки діяльності ВСП тих же методів, які застосовуються для ВНЗ у цілому. Діяльність відокремлених підрозділів має певні особливості, які повинні враховуватися при аналізі їх діяльності.

Слід зауважити, що в Україні, а також інших країнах колишнього Радянського Союзу, питання аналізу та оцінки діяльності ВСП ВНЗ розроблені недостатньо. Більшість публікацій носить загальний характер, в яких, як правило, розглядаються роль та місце ВСП для певних регіонів, проблеми, пов'язані з якістю підготовки фахівців тощо.

Наукових праць, що присвячені питанням комплексного або економічного аналізу їх діяльності, дуже мало і в них розглядаються лише окремі аспекти даної проблеми (див. [1 - 5] та деякі інші).

Метою даної статті є визначення основних складових комплексного аналізу ефективності функціонування ВСП ВНЗ. Вирішення цього завдання, на наш погляд, є обов'язковим елементом, що передує безпосередньому формуванню цілісної методики комплексного аналізу діяльності ВСП.

У теперішній час аналіз роботи ВСП виконується відповідно до основних напрямків діяльності ВНЗ. При цьому традиційно розглядаються навчальна, методична, наукова, виробнича, виховна, господарська робота, кадрове забезпечення, матеріально-технічна база тощо. У процесі проходження акредитації ВНЗ, у тому числі і їх відокремлених підрозділів, ці питання розглядаються досить детально. Крім того, аналізуються зміст підготовки фахівців, формування контингенту студентів, міжнародні зв'язки, національне виховання студентів як фактор цілісного формування особистості тощо. Особлива увага акцентується на якості підготовки фахівців та затребуваності випускників.

Головною метою цього аналізу є виявлення відповідності основних показників діяльності ВСП ліцензійним вимогам, які встановлені державою. Він є обов'язковим і повинен стати першою складовою комплексного аналізу діяльності ВСП ВНЗ. Даний аналіз здійснюється за схемою та критеріями, що встановлені для ВНЗ в цілому. Але ВСП мають суттєві відмінності, що, на нашу думку, обумовлено, передусім, специфікою їх цілей і відповідних функцій, які вони виконують в рамках ВНЗ [1]. Тому і їх діяльність повинна аналізуватися, а результати аналізу - інтерпретуватися дещо по-іншому. При цьому висновки державних перевіряючих органів і базового ВНЗ можуть досить суттєво відрізнитися між собою.

З точки зору держави, головним і обов'язковим є дотримання державних стандартів освіти, забезпечення її належної якості, створення умов для всебічного розвитку особистості, здійснення підготовки фахівців, дійсно потрібних регіону, і передусім - його державним підприємствам. У регіонах ВСП зовнішнім оточенням часто сприймаються як самостійні навчальні заклади. Крім того, вони здійснюють фактично усі види робіт, які виконують ВНЗ і які не властиві їхнім внутрішнім структурним підрозділам. Це робить ВСП схожими на самостійні ВНЗ.

Однак ВСП не є самостійними організаціями і багато в чому залежать від базових ВНЗ. Це виявляється у необхідності узгоджувати різноманітні навчальні, кадрові, технічні та інші питання. На відміну від внутрішніх підрозділів

ВНЗ їх ВСП працюють, як правило, на умовах самофінансування і у переважній більшості випадків головною метою їх створення є саме отримання базовим ВНЗ додаткового доходу. Тому для базових ВНЗ на перший план виходять економічні питання діяльності ВСП.

Усі ці питання пов'язані з функціями ВСП. Тому другою складовою комплексного аналізу повинен стати аналіз ступеня реалізації ВСП їх освітньої, економічної, представницької функцій та збільшення обсягів діяльності. При цьому необхідно оцінити, який вклад у підготовку фахівців для регіону вносять ВСП, яка робота і як саме проводиться щодо підсилення впливу на галузеві та регіональні підприємства, наскільки тісні встановлені з ними зв'язки, який розмір коштів отримує від своїх підрозділів базовий ВНЗ у вигляді прямих відрахувань. Для оцінки й аналізу ступеня реалізації ВСП своїх функцій, на нашу думку, слід використовувати такі показники:

- коефіцієнти дублювання напрямів підготовки та спеціальностей [2], які розраховуються на основі кількості спеціальностей (напрямів підготовки) або чисельності студентів, які навчаються за ними (освітня функція);
- питома вага випускників, які працевлаштовані за своїми спеціальностями (напрямами підготовки), у загальній кількості випускників даного ВСП (освітня функція);
- показники валового та чистого доходу базового ВНЗ від утримання ВСП (економічна функція);
- питома вага кількості студентів ВСП у загальній чисельності студентів базового ВНЗ (функція збільшення масштабу діяльності базового ВНЗ).

Для визначення ефективності виконання представницької функції, як правило, застосовується якісна оцінка. Але у деяких випадках, як показано в [2], вона може бути доповнена кількісними показниками.

Аналіз ступеня реалізації функцій ВСП ВНЗ, на нашу думку, є головною складовою комплексного аналізу їх діяльності. Вона дає можливість визначити доцільність існування кожного ВСП з точки зору регіону, в якому він розташований, а також - з точки зору базового ВНЗ, виявляти напрямки пошуку резервів підвищення ефективності роботи ВСП, вносити корективи в стратегію їх розвитку.

Поглибленню уявлення про діяльність ВСП повинен сприяти економічний аналіз, який розвиватиме оцінку виконання ними економічної функції і який має бути третьою складовою комплексного аналізу діяльності ВСП. У процесі його здійснення необхідно проаналізувати обсяг навчальної роботи, який характеризується чисельністю студентів і трудомісткістю; ресурсозабезпеченням певного ВСП та ефективністю використання ним ресурсів

(забезпеченість та використання трудових ресурсів та основних засобів); фінансовими показниками (передусім витратами та доходами), маркетинговою діяльністю.

У теперішній час при проведенні економічного аналізу особлива увага, на наш погляд, повинна приділятися трудомісткості навчальної роботи, кількості студентів, чисельності науково-педагогічних працівників та величині фонду їхньої заробітної плати. Це обумовлено тим, що однією з основних проблем ВНЗ є їх недостатнє фінансування, у зв'язку з чим вони змушені впроваджувати суворий режим економії як у себе, так і у своїх ВСП, а в їх загальних витратах питома вага заробітної плати є домінуючою. Трудомісткість навчальної роботи і кількість студентів при цьому виступають як основні чинники, що формують чисельність науково-педагогічних працівників і відповідно - величину фонду їхньої заробітної плати.

У процесі аналізу доцільно розглянути загальну трудомісткість навчальної роботи ВНЗ (її динаміку за кілька років та структуру); трудомісткість навчальної роботи ВСП та його окремих кафедр (динаміку та питому трудомісткість навчальної роботи ВСП та його кожної кафедри); трудомісткість навчання за окремими напрямками підготовки та спеціальностями (трудомісткість навчальних планів окремих спеціальностей, фактичну трудомісткість навчальної роботи за окремими спеціальностями, трудомісткість навчальної роботи з урахуванням фінансових результатів (більш докладно див. [4]).

Аналіз трудомісткості навчальної роботи за запропонованими напрямками дає можливість визначити, за якими саме кафедрами, напрямками підготовки та спеціальностями при необхідності зниження витрат ВСП вона повинна скорочуватися в першу чергу. З цією ж метою доцільно визначити розбіжність між результатами розрахунків числа штатних посад науково-педагогічних працівників, що виконані, виходячи, по-перше, з величини трудомісткості навчальної

роботи, і по-друге - з кількості студентів, що навчаються за кожним напрямком підготовки та спеціальністю (див. [5]).

Фонд оплати праці ВСП ВНЗ доцільно аналізувати за різними ознаками. На нашу думку, він повинний розглядатися за джерелами фінансування (загальний та спеціальний фонди ВНЗ), в розрізі основної і додаткової заробітної плати, за категоріями працівників, за напрямками підготовки та спеціальностями (більш докладно див. [6]).

Важливим моментом, на нашу думку, є також аналіз значення кожного ВСП та виявлення місця, яке він займає у ВНЗ в цілому. Такий аналіз повинен стати четвертою складовою комплексного аналізу. При його здійсненні необхідно розглянути і дати оцінку розподілу середньорічної кількості студентів між базовим ВНЗ та його відокремленими підрозділами, в тому числі за формами навчання; розподілу студентів, які навчаються на місцях державного замовлення та на умовах контракту; структурі науково-педагогічного персоналу ВСП, частці штатних викладачів, викладачів ВНЗ та запрошених осіб, що беруть участь у навчальному процесі та наукових дослідженнях; методичному забезпеченню і вкладу персоналу ВСП в його формування; науковій роботі та вкладу науково-педагогічних працівників відокремленого підрозділу в її проведення; матеріально-технічній базі, обсягам та формам використання обладнання та лабораторій базового ВНЗ, фондоозброєності студентів та викладачів; якості підготовки фахівців у порівнянні з якістю, що забезпечується базовим ВНЗ.

Таким чином, основними складовими комплексного аналізу діяльності ВСП, на нашу думку, є: аналіз відповідності основних показників ВСП встановленим державою ліцензійним умовам; аналіз ступеня реалізації функцій ВСП; економічний аналіз їх діяльності; аналіз значення кожного ВСП та виявлення місця, яке він займає у ВНЗ в цілому.

Література

1. Ломоносов А. В., Єганов О. Ю. *Визначення цілей функціонування відокремлених підрозділів в менеджменті вищих навчальних закладів // Збірник наукових праць. – Миколаїв: УДМТУ. – 2003. – № 7 (393).*
2. Ломоносов А. В. *Оцінка ступеню реалізації функцій відокремлених структурних підрозділів вищих навчальних закладів // Економіст. – 2007. – № 11.*
3. Куцурубова Е. *Условия реализации хозяйственных прав филиалами вузов (направления исследования) // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – № 1.*
4. Ломоносов А. В., Ломоносова О. Е. *Основні напрямки аналізу трудомісткості навчальної роботи вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації // Економіст. – 2007. – № 4.*
5. Ломоносов А. В., Ломоносова О. Е. *Виявлення резервів зменшення чисельності штатних посад науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 3.*
6. Ломоносов А. В. *Диференціація фонду оплати праці вищого навчального закладу // Економіст. – 2007. – № 7.*

ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ДОХОДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ ТА РЕГІОНІВ

Розглянуто основні проблеми фінансового забезпечення місцевого самоврядування, проаналізовано взаємозв'язок економічного розвитку держави та регіону за основними показниками та тенденції формування доходів місцевих бюджетів.

Ключові слова

Валовий внутрішній продукт, валова додана вартість, валовий регіональний продукт, динаміка, місцеві бюджети, доходи місцевих бюджетів, еластичність.

Останніми роками фінансові проблеми місцевої влади набули ще більшої гостроти. Постійна нестача фінансових ресурсів в органів місцевого самоврядування та нестабільність структури доходних джерел стали проблемою національного значення. У результаті цього на місцевому рівні не вирішуються найбільш соціальні проблеми, продовжується занепад місцевого господарства, соціально-культурної сфери, освіти, охорони здоров'я, тощо. Місцеві бюджети мають бути достатніми для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування наданих їм законом повноважень [1, с. 60] та виконання поточних і перспективних завдань розвитку регіону.

Дослідженням цієї проблематики присвячено ряд наукових праць вітчизняних вчених: О. Василика, В. Зайчикової, К. Захожай, О. Кириленко, К. Павлюк, Ю. Пасічник, О. Сунцової, І. Чугунова, та інших, де висвітлено теоретичні та практичні аспекти функціонування інституту місцевого самоврядування, визначено пріоритетні напрямки розвитку, концептуальні засади вдосконалення.

Але залишається невирішеною проблема відповідності доходної бази місцевих бюджетів та переліку функцій і повноважень

органів місцевого самоврядування, взаємозалежності та впливу економічного зростання і «достатності» бюджетних коштів на місцевому рівні. Тож вважаємо доцільним провести аналіз залежності формування доходів місцевих бюджетів від головних показників розвитку економіки держави та регіонів задля визначення кількісного впливу зміни показників на місцеві бюджети взагалі та бюджетів регіону.

Аналіз тенденцій, або основного напрямку розвитку місцевих бюджетів та зокрема їх доходної частини доцільно проводити за допомогою побудови динамічних рядів. Динамікою (від грецької «розвиток») називається процес розвитку явища в часі та просторі [9, с. 89]. Для її вираження за певний період статистичні показники розташовуються в хронологічній послідовності та утворюють динамічні ряди. Будь-який подібний ряд у межах періоду виявляє певну закономірність зміни рівнів — загальну тенденцію. Одним рядом притаманна тенденція до зростання, іншим — до стабільності або зниження рівнів бюджетного явища. Зростання чи зниження рівнів динамічного ряду, в свою чергу, відбувається по-різному: рівномірно,

прискорено й уповільнено.

У контексті питання розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів саме через місцеві бюджети, доцільним є аналіз їх частки саме у регіональних макропоказниках економічного розвитку. ВВП регіону – узагальнюючий показник його соціально-економічного розвитку, що відображає сукупну вартість товарів та послуг, які вироблені в межах регіону за певний відрізок часу, розраховується як сума валових доданих вартостей (далі ВДВ) галузей економіки плюс податки на продукти за виключенням субсидій на продукти. Але ні у статистичних довідниках Державного комітету статистики України, ні в інших статистичних звітах, як Міністерства економіки, так і Міністерства фінансів, ВВП регіону не використовується. З 2004 року розпочато розрахунок валового регіонального продукту (далі ВРП), що за змістом поняття тотожний ВВП регіону. Він складається із суми валових доданих вартостей всіх видів економічної діяльності, скоригований на величину непрямо вимірюваних послуг фінансового посередництва та податків на продукти, за виключенням субсидій на продукти [8]. Словник регіональної політики [6] надає таке тлумачення ВРП, як «показник, який визначається як різниця між сумою випусків і сумою проміжного споживання в регіоні» та має стати одним з головних показників майбутньої системи регіональних рахунків (далі СРР), яка повинна розповсюдити принципи системи національних рахунків (СНР) на регіональний рівень. Валовий регіональний продукт розраховується з 2004 р., до цього у статистичних збірниках він ототожнювався із показником «валова додана вартість». Але ВРП ширше поняття з включенням до розрахунку сумарного показника ВДВ регіону в основних цінах (тобто зменшеного на величину оплати послуг фінансових посередників) та податків на продукти за мінусом субсидій на продукти («чисті» податки на продукти), а ВДВ розраховується як різниця між валовим випуском регіону та проміжним споживанням у регіоні.

У зв'язку з цими розбіжностями порівняльний аналіз тенденцій коливань питомої ваги доходів бюджету області доцільно проводити на базі показника ВДВ, а не ВРП, через нетривалий період обрахунку останнього. До того ж різниця між цими показниками становить від 5,5 до 9,5 % максимально і така несуттєва похибка все ж дозволяє порівнювати питому вагу та темпи динаміки ВДВ як «регіонального» аналога ВВП.

Для визначення інтенсивності та пропорційності розвитку регіональної економіки у порівнянні з темпом економічного зростання держави доцільним буде розрахунок коефіцієнту еластичності макропоказників. Він характеризує відносні зміни рівня результативної ознаки на кожен відсоток зміни незалежного базису —

чинника, у ролі якого можуть фігурувати макроекономічні показники, рівні бюджетної системи та складові бюджету [7, с. 59]. Розрахунок коефіцієнта за формулою (1) дає можливість оцінити, на скільки відсотків змінюється досліджуваний показник при зміні базисного показника на 1 %.

$$K_{el} = \frac{\sqrt[n]{K_1 K_2 \dots K_n}}{\sqrt[n]{K_{1б} K_{2б} \dots K_{nб}}} \quad (1)$$

де K_{el} – коефіцієнт еластичності; $K_1, K_2 \dots K_n$ – ланцюгові, послідовні коефіцієнти зростання залежного показника; $K_{1б}, K_{2б} \dots K_{nб}$ – ланцюгові, послідовні коефіцієнти зростання базисного показника.

За базисний показник було взято динаміку ВВП у досліджуваний період. Сталим, або прискореним розвиток регіональної економіки у порівнянні з загальнодержавними тенденціями спостерігається тоді, коли коефіцієнт еластичності ВДВ Кіровоградської області до ВВП більший від 1, а саме у 2001 році – 2,34; 2003 – 1; та 2004 – 1,08. Тобто при зростанні ВВП на 1 % валова додана вартість регіону збільшувалася на 2,34, 1 та 1,08 відсотків відповідно. У 1999, 2000, 2002, 2005 та 2006 році темпи приросту показника регіонального розвитку значно поступаються приросту економічних показників по державі в цілому. Так у 1999 та у 2002 роках за збільшення ВВП на 1% ВДВ області збільшувалося тільки на 0,67 %, але з 1999 року розпочато тенденцію до зростання показника. У 2000 коефіцієнт практично досяг 1, в 2001 на 1% приросту ВВП, ВДВ зростає більш ніж у 2 рази. Це пояснюється не тільки піднесенням економіки регіону, а й гальмуванням темпів динаміки ВВП порівняно з 2000 роком (рис. 3). Починаючи з 2004 року, приріст ВДВ Кіровоградської області відносно ВВП постійно знижується і у 2006 році коефіцієнт еластичності становить 0,61, що є найнижчим значенням за весь досліджуваний період. Тож, навіть за випереджаючих темпів зростання ВДВ області порівняно з ВВП в окремі етапи (особливо у 2001 році) у розрізі всього досліджуваного періоду розвиток економіки регіону значно уповільнений від загальнодержавного.

Для поглибленого аналізу впливу економічного зростання, вираженого динамікою ВВП, на доходи місцевих бюджетів, розрахуємо коефіцієнт еластичності. Також розрахуємо коефіцієнт еластичності для доходної частини державного бюджету за аналогічний період, з метою порівняння реакції показників на приріст ВВП на 1 %.

Як видно з рисунка 1, доходи державного бюджету зростають значно інтенсивніше при зміні ВВП на 1 %, ніж доходи місцевих бюджетів. Коефіцієнт еластичності доходів державного бюджету тільки у 2001 році має значення менше 1,

тобто при зростанні ВВП на 1% доходи державного бюджету зростають лише на 0,34 %, що майже у 3 рази повільніше від приросту ВВП. У

всі інші роки досліджуваного періоду показник зростає від 1 до 2,44, що свідчить про прискорений темп зростання по відношенню до ВВП.



Рис. 1. Еластичність доходної частини бюджетів до ВВП з 1999 по 2006 рік

Що ж до місцевих бюджетів, то ситуація протилежна. Тільки у 2005 та 2006 роках доходи місцевих бюджетів зростають інтенсивніше за ВВП, на 18 та 24 відсотки відповідно. У період до 2005 року коефіцієнт еластичності не досягає 1, а у 1999 році доходи місцевих бюджетів взагалі зменшуються в абсолютному значенні порівняно з 1998 роком, і як наслідок отримуємо від'ємне значення показника.

Тож, починаючи з 2005 року фінансове становище місцевих органів влади поліпшується, як за часткою показника у ВВП, так і за приростом доходів місцевих бюджетів за умови приросту ВВП на 1 %. Також на користь децентралізації місцевого самоврядування свідчить динаміка показників еластичності доходів місцевих та державного бюджетів у 2006 році. По місцевих бюджетах показник зріс у порівнянні з минулим роком на 0,26, а аналогічний показник по державному бюджету зменшився на 0,59. Однією з причин цього є прискорені темпи росту місцевих бюджетів відносно державного у 2006 році, в наслідок часткової зміни перерозподілу коштів на користь місцевих бюджетів та посилення бюджетоутворюючої ролі закріплених джерел доходів.

Ще одним підтвердженням цього є динаміка коефіцієнтів еластичності. Як видно з рисунка 2, еластичність доходної частини бюджету Кіровоградської області до ВВП менша від 1 у 1999, 2000, 2003 та 2004 роках, тоді як відносно темпів приросту ВДВ області – нижча за 1 у 1999, 2000, 2001, 2003 та 2004 роках.

Тобто загальна тенденція до піднесення чи спаду показника майже тотожна, з різницею у 2001 році по відношенню до ВДВ регіону, коли коефіцієнт еластичності зростав, порівняно з минулим роком та все ж не встиг перетнути позначку 1 до кінця року на відміну від аналогічного показника до ВВП. У порівнянні з коефіцієнтом еластичності доходів місцевих бюджетів до ВВП ситуація покращується на кінець досліджуваного періоду за обома показниками до ВВП, але доходи бюджету Кіровоградської області ще й у 2001 та 2002 році зростали на 1,25 та 1,98 відсотків на 1 % приросту ВВП.

Крива еластичності доходної частини бюджету регіону до ВДВ регіону та еластичності ВДВ області до ВВП (рис 3), майже паралельні (тотожні у динаміці) тільки з 2000 по 2001 рік. Це свідчить про пропорційність економічного зростання та бюджетних ресурсів області в конкретний відрізок часу.

Надалі вектори коефіцієнтів еластичності показників різнонаправлені до кінця періоду. Наприклад, у 2002 року при збільшенні валової доданої вартості області на 1 %, доходи бюджету Кіровоградської області збільшуються на 2,96 %, що більше порівняно з 2001 роком на 2,43 %. Тоді як при прирості ВВП на 1 %, ВДВ області зростає на 0,67 %, що на 1,67 % менше від попереднього року. Економічний розвиток, виражений через показник ВДВ на фоні приросту ВВП, прямо не зумовлює збільшення доходів відповідного бюджету.



Рис. 2. Еластичність доходної частини бюджету Кіровоградської області



Рис. 3. Еластичність показників Кіровоградської області з 1999 по 2006 рік

Це негативно відображається на соціально-економічному розвитку регіонів та безумовно стримує й загальнодержавні темпи економічного розвитку.

З огляду на це, для вирішення проблеми достатності бюджетних коштів на місцях, доречним є реорганізація саме системи формування доходів місцевих бюджетів, а не чекати економічного піднесення регіону, сподіваючись, що це зумовить і збільшення

бюджетних коштів. Одним з напрямів реформування, безумовно, повинен бути направлений на якісне збільшення джерел поповнення доходів місцевих бюджетів, підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування в пошуку альтернативних джерел доходів. Необхідно розробити регіональну бюджетно-податкову політику, яка буде ґрунтуватись на принципах децентралізації та «самофінансування».

Література

1. Закон України «Про місцеве самоврядування». Вид-во «Апекс». – Київ, 2004. – 71 с.
2. Захожай К. В. Аналіз динаміки доходної частини бюджетної системи за 2002-2005 роки з використанням коефіцієнта еластичності // Вісник податкової служби. – 2006. – № 7. – С. 78-85.
3. Кириленко О. П. Місцеві бюджети(історія, теорія, практика). – К.: НІОС, 2000. – С. 384.
4. Сунцова О. О. Місцеві фінанси: Навч. посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 560 с.
5. Павлюк К. В. Формування доходів місцевих бюджетів // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 25-37.
6. www.egi.org.ua.- інститут регіональних та євроінтеграційних досліджень.
7. Статистичне забезпечення управління економікою: Навч. посібник / А. В. Головач, В. Б. Захожай, І. Г. Манцуrow, Н. А. Головач. — К.: КНЕУ, 2006.
8. Статистичний щорічник України за 2005 рік. – Держкомстат України.
9. Пасічник Ю. В. Бюджетна система України і зарубіжних країн: Навч. посіб. – К.: Знання, 2003. – 327 с.

АНТИДЕМПІНГОВІ ОБМЕЖЕННЯ ТА СХЕМА ПРОЦЕСУ ОРГАНІЗАЦІЇ СТРАХУВАННЯ ЇХ ВИНИКНЕННЯ

Розглянуто ситуацію щодо антидемпінгових обмежень українського експорту. Розглянуті можливості співпраці держави та підприємств для подолання перешкод на шляху експорту. Наведені переваги співпраці підприємств зі страховими компаніями. Проаналізована здатність страхових компаній брати участь у страхуванні ризиків виникнення антидемпінгових обмежень. Запропонована схема процесу організації страхування цих ризиків.

Ключові слова

Демпінг, антидемпінгові обмеження, ризики, страхування.

У даний час відбувається процес інтеграції світової економіки, поглиблення економічної взаємозалежності країн. Це повинно привести до кінцевого результату – повної свободи переміщення товарів, послуг, об'єктів інтелектуальної діяльності, капіталів і робочої сили між різними країнами. Разом з тим в умовах ринкової економіки з її конкуренцією і неоднаковим рівнем соціально-економічного розвитку в різних країнах вся історія міжнародної торгівлі являє собою боротьбу двох протилежних курсів зовнішньоторговельної політики держав – курсу на лібералізацію зовнішньоторговельного режиму і курсу на протекціонізм – захист вітчизняних підприємців за допомогою різних бар'єрів і обмежень.

Як зазначається у фундаментальній роботі Дж. М. Майєра та Д. Олесевич "Міжнародне середовище бізнесу: Конкуренція та регулювання у глобальній економіці", альтернатива між вільною торгівлею та протекціоністськими заходами є предметом найтриваліших дебатів у економічній теорії та практиці, але, як вважають автори, перешкоди на шляху вільної торгівлі створюються лише внаслідок переважання особливих інтересів і політичних впливів [1, с. 97].

Поряд з цими фактами нашу увагу привертає вивчення загальних проблем оцінки конкурентоспроможності продукції в зовнішньоторговельній сфері і розробка системи заходів щодо підвищення її рівня в умовах використання антидемпінгових обмежень як засобу протекціонізму при здійсненні експортних поставок, як зазначено у [2]: "Антидемпінг не використовується в дусі правил ГАТТ. На практиці він використовується як чисто протекціоністський засіб".

Треба розуміти, що ринковий статус робить процес розслідування лише більш прозорим, створюючи додаткову конкурентну перевагу, якою можна скористатися або не скористатися при проведенні антидемпінгових розслідувань. Але і держава, і підприємства повинні бути зацікавлені у відстоюванні своїх інтересів на міжнародному ринку, використовуючи при цьому різні фактори, оскільки ринковий статус чи членство у СОТ не означає просування експорту саме по собі. Одним із таких факторів захисту є ще не застосовувана в Україні практика прямого страхування зовнішньоекономічних угод від ризику виникнення антидемпінгових обмежень [3].

Метою даної статті є більш докладне роз'яснення системи

страхування ризиків виникнення антидемпінгових обмежень шляхом розробки схеми процесу організації страхування відповідних ризиків з детальним описом всіх кроків.

На початку червня 2006 р. уряд України узагальнив досвід захисту українських виробників при проведенні іноземними державами, їх економічними або митними об'єднаннями антидемпінгових, спеціальних захисних або компенсаційних розслідувань у відношенні імпорту української продукції і прийняв відповідну постанову.

Захистом інтересів українських виробників буде займатися Мінекономіки в тісному співробітництві з дипломатичними представництвами країни й інших органів виконавчої влади. У документі викладений можливий механізм захисту з залученням зацікавлених українських підприємств і асоціацій. Ще в березні 2006 р. КМУ і 36 українських асоціацій товаровиробників домовилися про співробітництво в справі захисту інтересів вітчизняних заводів на світовому ринку.

Не виключено, що позитивні перспективи чекають у ЄС на українських металургів. У процесі засідання Контактної групи по сталі Україна-ЄС європейська сторона висловила задоволення чітким виконанням Києвом угоди про торгівлю металовиробами. У 2008 р., незалежно від членства України у СОТ, обсяг постачань сталеливарної продукції в євросоні буде збільшений, також буде дозволено переносити невикористану квоту у постачанні на наступний рік і змінювати обсяги постачань по групах металопродукції в межах угоди.

Але це не означає, що всі проблеми з антидемпінгових обмежень лягають на плечі профільного міністерства. Лише спільні зусилля органів державної влади й окремих компаній підвищать ефективність захисної кампанії. Прикладом тому служить рішення Канадського трибуналу міжнародної торгівлі про недоцільність продовження дії антидемпінгових заходів відносно імпорту арматури українського виробництва.

Так, Мінекономіки підкреслило активну участь представників компанії "Міттал Стіл Кривий Ріг" у процедурі перегляду та вивчення канадською стороною питання з постачаннями української арматури. Відзначимо, що сама процедура за участю в ній юристів є дуже дорогою і не завжди держава має можливість їх оплатити. Результатом співробітництва міністерства і металургійних компаній стало зняття обмежень на везення української арматури.

У даному випадку також не слід збільшувати роль державних органів у розслідуваннях. Міністерство надає необхідну інформацію, сповіщає експортерів про початок розслідування.

Не розуміючи важливості своєї участі у цьому процесі, багато підприємств-експортерів ігнорують участь у попередніх процедурах розслідування або очікують, що профільне міністерство надасть свою допомогу. Але участь державних органів в антидемпінгових розслідуваннях як відповідача порушує основне правило міжнародних норм із захисту внутрішніх ринків від демпінгового імпорту – невтручання держав у боротьбу за ринки збуту. Уряди всіх країн зацікавлені в розвитку своїх ринків, але за умови, що підприємства самі захищають свої інтереси. Якщо до рішення проблем антидемпінгу буде підключена держава, то розвинуті країни вважатимуть, що в країні існує державна монополія на зовнішню торгівлю, а значить ринкові методи розслідування до українських експортерів металопродукції застосовуватись не будуть.

Так, відповідно до американського законодавства, стороною в подібних переговорах може бути тільки експортер. Якщо в цій ролі виступає держава, значить вона і є експортером, що значно збільшує погрозу застосування відповідних санкцій.

На сьогодні не існує найбільш дієвого механізму захисту від антидемпінгових обмежень, окрім активної роботи підприємств із запобігання виникнення антидемпінгових розслідувань, а у разі їх виникнення – участі представників підприємств, проти яких висувається звинувачення у демпінгу, у процесі розслідування.

Використання послуг страхових компаній у цьому процесі додає ряд переваг. Оскільки організація страхування ризиків відбувається на відміну від традиційних методів шляхом безпосереднього підписання договору зі страховою фірмою, то припускає загальну відповідальність за здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Підприємство, таким чином, в особі страхової компанії одержує гаранта, що стежить за тим, щоб при здійсненні експорту не виникло антидемпінгове обмеження, з одного боку, і партнера, що розділяє ризик при виникненні обмеження, з іншої сторони.

Також однією з вигод подібного кроку є те, що страхова компанія може виступати як відповідач у випадку судових розглядів, що стосуються введення обмежувальних заходів. Крім того, страхова компанія виступає на світовому ринку як додаткова підтримка інтересів експортера, використовуючи всі переваги, надані своєю репутацією, ім'ям і капіталом. І оскільки страхова компанія виступає не тільки як представник послуг, але і як партнер, то навіть у випадку програшу підприємство одержить компенсацію, обговорену в договорі. Вигода участі страхової фірми складається у виді великих страхових платежів.

Однією зі страхових компаній в Україні, які

можуть дозволити собі страхування подібних ризиків є ТДВ "СК "Allianz". Група Allianz заснована в Мюнхені (Німеччина) у 1890 році. Сьогодні в групу Allianz входить приблизно 700 компаній у 77 країнах світу. Allianz SE - одна з провідних страхових компаній і постачальників фінансових послуг у світі, займає 19 місце серед компаній усього світу і 1 місце в сфері страхування по обсягах надходжень згідно Fortune Global 500. Під

управлінням Allianz знаходиться більш 1,077 трильйона дол. У 2006 році грошові надходження Allianz склали 121 406 млн. дол., а прибуток - 5 442 млн. дол.

В Україні страхова компанія Allianz була зареєстрована в 2005 році і на даний момент має наступні показники фінансової стабільності (рис. 2).



Рис. 1. Показники фінансової стабільності СК "Allianz" на 31.12.2006 р.

На сьогодні ТДВ "СК "Allianz" має відпрацьовану технологію організації страхового захисту для компаній практично усіх видів діяльності і галузей економіки. На підставі даних, представлених страховою компанією, що мають узагальнюючий характер для страхування різних видів діяльності, пропонуємо розроблену схему процесу організації страхування ризиків виникнення антидемпінгових обмежень, який складається з компонентів представлених на рис. 2. При розробці схеми процесу були також використані основні положення, описані у роботі [4].

При розгляді заяви на страхування ризиків виникнення антидемпінгових обмежень страховик організує до потенційного страхувальника інспекційний візит ризик-менеджера. Завданням інспекторів є написання докладних звітів для андеррайтера (фахівця страхової компанії щодо оцінки ризиків, відповідального за прийняття ризиків на страхування і встановлення розмірів страхових премій), а також самого страхувальника і/або страхового брокера по первинній оцінці ризику.

У звіті представляється в систематизованому вигляді наступна інформація про ризикову ситуацію, характерну для конкретної компанії:

1. опис і оцінка процесу або контракту, що підлягає страхуванню;
2. опис і оцінка системи управління в компанії;
3. опис і оцінка систем безпеки та запобігання збитків, які наявні в компанії;
4. схильність конкретної діяльності компанії до антидемпінгових обмежень;
5. подробиці усіх відомих подій і їхніх

наслідків, а також заявлених претензій, якщо такі мали місце;

6. статистика збитків за укладеними раніше договорами страхування різних видів;
7. опис сценаріїв, що приводять до антидемпінгових обмежень у результаті будь-яких подій, і приблизна оцінка максимальних розмірів збитків;
8. рекомендації, спрямовані на зниження ризику;
9. інша достовірна і, по можливості, найбільш повна інформація, що стосується ризиків при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Додатковим джерелом для обчислення ступеня ризику можуть служити дані, одержувані при реалізації на підприємстві і страховій компанії системи так званого антидемпінгового моніторингу країн потенційного та реального експорту, основні характеристики якого запропоновані у роботі [5]. У процесі аналізу ринку, в разі визначення можливості та доцільності реалізації продукції на ньому, крім ретельного вивчення загального стану та тенденцій розвитку економіки країни необхідно визначити наступні основні показники та характеристики:

1. місткість ринку (споживання даного виду продукції на цьому ринку);
2. внутрішнє виробництво (фактичне виробництво даної продукції підприємствами даної країни, а також їх виробничий потенціал);
3. структура імпорту (обсяг імпорту з кожної країни-імпортера);
4. поточний та прогнозований рівень цін на

- дану продукцію;
5. собівартість, ціна та рентабельність власної продукції;
6. виробничі можливості компаній-споживачів даної продукції;
7. місткість ринку кінцевої продукції та тенденції його розвитку;
8. торгове законодавство даної країни, а також аналіз антидемпінгових процесів, що ініціювались даною країною проти імпорту продукції даного сектора.

У процесі моніторингу ринку, крім аналізу можливих змін загального стану та тенденцій розвитку економіки країни, слід здійснювати спостереження наступних процесів:

1. зміни місткості ринку (закриття чи відкриття підприємств, що споживають

- або переробляють продукцію, яка поставляється);
2. зміни рівня ціни на дану продукцію;
3. зміни (збільшення або зменшення) попиту на продукти переробки продукції, що поставляється;
4. зміни виробничих можливостей промисловості даної країни щодо випуску даної продукції;
5. зміни тенденцій імпорту даного продукту в країну, а саме: вихід з ринку, або поява нових країн-імпортерів, зміна виробничих можливостей конкуруючих країн-імпортерів даної продукції, своєчасне виявлення тенденцій швидкого або масового зростання імпорту даної продукції тощо.

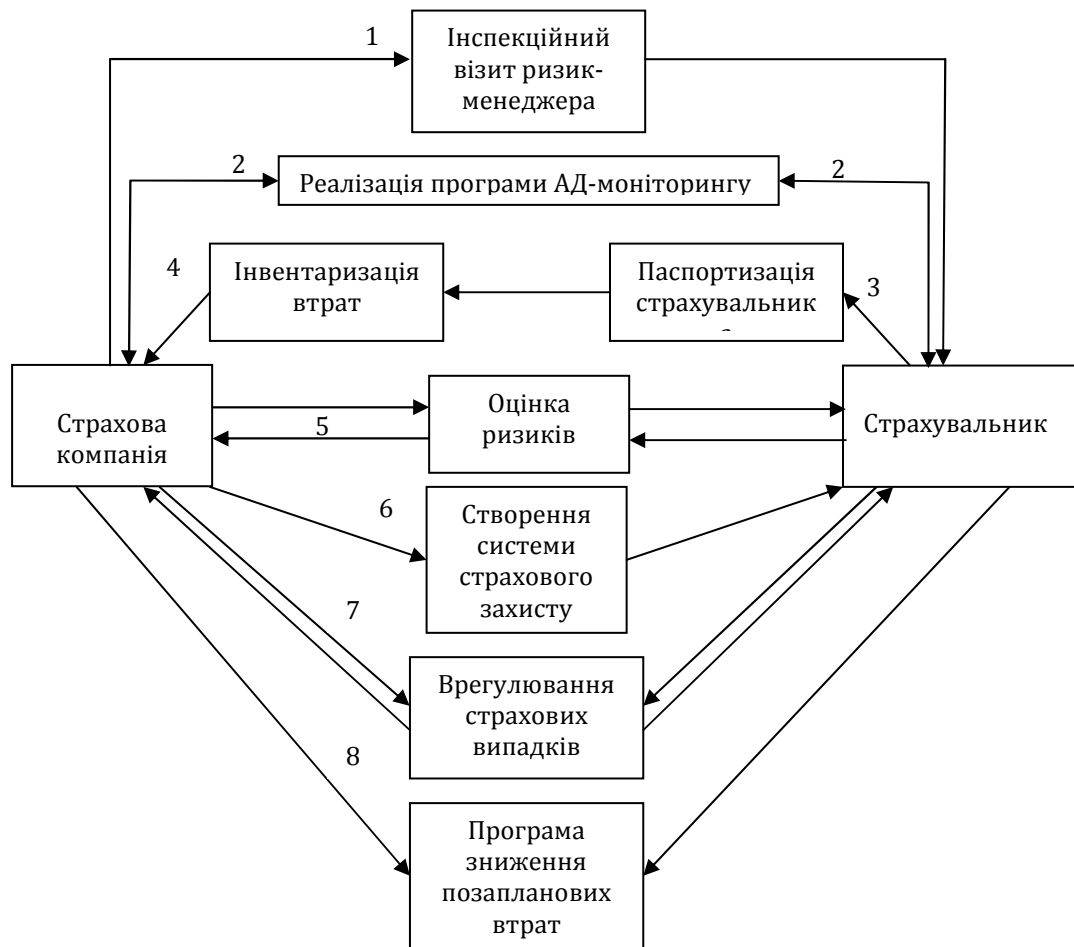


Рис. 2. Схема процесу організації страхування ризиків виникнення антидемпінгових обмежень

Метою наступного кроку – паспортизації страхувальника – є підготовка найбільш точного та повного кількісного опису компанії для подальшої оцінки можливості виникнення ризикових ситуацій і прогнозування їхніх наслідків.

Інвентаризація стосується механізмів і потенціалу втрат і збитків у результаті списку

подій. Результат робіт у цьому напрямку – розробка конкретних алгоритмів розрахунку втрат у результаті конкретних несприятливих подій.

При оцінці ризиків метою є розрахунок (оцінка) очікуваного в результаті конкретних подій рівня втрат при кожній конкретній угоді у залежності від положення справ, а також оцінка

суб'єктивних механізмів утворення втрат і очікуваної частоти виникнення подій, що їх ініціюють.

Однією з важливих складових роботи на цьому напрямку є збір і аналіз даних щодо фактичної ризиковості підприємства, антидемпінгових розслідувань та обмежень, що реально мали місце. Ця інформація являє собою вихідні дані для різноманітних методик розрахунку (оцінки) ризиків: від наближеної, чисто статистичної аналітики, до комплексного теоретично-розрахункового комп'ютерного моделювання.

Створення системи страхового захисту є проміжним підсумком усієї попередньої роботи. Система, що складається з певним чином оформлених страхових відносин (один, але частіше кілька договорів страхування) між підприємством і страховою компанією, повинна відповідати наступним вимогам:

- бути вигідною для страховальника, забезпечуючи його фінансову безпеку при виникненні надзвичайних ситуацій на прийнятних для нього умовах;
- бути заснованою на реально врахованих і розрахованих значеннях ризиків у діяльності страховальника, цілком враховувати всі його специфічні особливості;
- цілком відповідати узятому страховою компанією обсягові страхової відповідальності.

При врегулюванні страхових випадків фіксується те, що подія (антидемпінгове розслідування) може привести до саме такого випадку (антидемпінгове обмеження), відповідальність за наслідки якого прийняла на себе страхова компанія. Страхова компанія, при залученні різного роду фахівців, юристів,

представників підприємства, бере активну участь у антидемпінговому розгляді справи. У разі програшу визначається величина втрат по видах, обумовлених у договорі страхування. При цьому страховик виплачує страховальникові відшкодування в розмірі, визначеному експертизою втрат і в порядку й у терміни, обговорені тим же договором страхування. Важливою особливістю технології забезпечення фінансової безпеки страховальника є те, що всі експертизи страхових випадків, що ініціюють утрати, а також самих втрат здійснюються на об'єктивній основі при спільній участі страховика і страховальника.

Програма зниження позапланових втрат передбачає, що з моменту початку страхування як такого відношення страховальника і страхової компанії переходять у нову фазу, основною характеристикою якої є всебічний контроль над підприємницькими ризиками в застрахованій діяльності страховальника, а також робота зі зниження позапланових втрат і підвищення ступеня їхнього заповнення за рахунок функціонування системи страхового захисту.

Таким чином, використання наведеної схеми процесу організації страхування ризиків, виникнення антидемпінгових обмежень та повна реалізація всіх перелічених кроків дозволить з достатньою мірою точності враховувати ризики виникнення антидемпінгових обмежень, уникати їх, та, передусім, зменшувати їх вплив на діяльність підприємства. Це, в свою чергу, приведе до підписання відповідних договорів страхування, що підвищить конкурентоспроможність країни, підприємств та продукції, яка експортується на зарубіжні ринки.

Література

1. Майер Дж., Олесневич Д. Міжнародне середовище бізнесу: Конкуренція та регулювання у глобальній економіці / Пер. за англ. – К.: Либідь, 2002. – 703 с.
2. Hindley B. 1988, *Dumping and the Far East Trade of the European Community, The World Economy.*
3. Подкопаев О. Н. Система защиты экспорта металлопродукции путем прямого страхования рисков возникновения антидемпинговых ограничений // *Управління розвитком. Збірник наукових праць.* – № 7. – 2006. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006 р. – С. 100-102.
4. Гончар Т. В., Подкопаев О. Н. «CorporateMetrics – как перспективная концепция управления рисками в образующихся отечественных корпорациях» // *Збірник доповідей Міжнародної Науково-технічної конференції «Сталий розвиток гірничо-металургійної промисловості», 2004 р., Кривий Ріг: Видавництво КТУ, Том 1, – С. 142-145.*
5. Осипов В. М. Трансформація організаційно-економічних механізмів забезпечення конкурентоспроможності продукції металургійної галузі: Автореф. дис... докт. екон. наук: 08.07.01 / НАН України; Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень. – Одеса., 2006.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОТРЕБ НАСЕЛЕННЯ ТА ОБ'ЄКТІВ ІНФРАСТРУКТУРИ МІСТА У ВОДНИХ РЕСУРСАХ

Розглянуті основні положення політики водоефективності, виявлено фактори, що впливають на її практичну реалізацію і які повинні обов'язково враховуватися при формуванні достатніх обсягів чистої питної води для населених пунктів України як головної умови забезпечення демографічної безпеки держави.

Ключові слова

Питна вода, водозабезпечення, водоефективність, політика водоефективності, водні ресурси.

Стаття присвячена вирішенню загальної проблеми забезпечення населення якісною питною водою відповідно до Закону України «Про питну воду та питне водопостачання», розв'язання якої необхідно для збереження здоров'я, поліпшення умов діяльності і підвищення рівня життя населення. Питна вода – це насамперед здоров'я людини. Природні води заселені різноманітними живими організмами, нерідко небезпечними для здоров'я людини. Невблаганна статистика свідчить про те, що 80% усіх хвороб у світі пов'язані з незадовільною якістю питної води й порушеннями санітарно-гігієнічних норм водопостачання [1]. Тому забезпечення населення якісною питною водою є життєво важливим національним інтересом будь-якої держави, у тому числі і України, що й визначає актуальність та важливість проблеми, що вибрана для дослідження.

Особливістю сучасного етапу водозабезпечення населення України є надмірні обсяги споживання питної води, на що витрачається занадто багато електроенергії, що робить цю галузь нерентабельною. Покриття витрат на водозабезпечення за рахунок різкого підвищення тарифів на воду являє собою реальну загрозу національній

безпеці, і особливо такій складовій, як демографічна безпека. Це пояснюється тим, що при незмінному або повільному зростанні заробітної плати зі збільшенням тарифів зменшується купівельна спроможність населення, а це близько 80 % усього населення країни.

Варто враховувати і ту обставину, що одночасно знижується рівень реальних доходів, що визначають купівельну спроможність цієї ж частини населення, оскільки бюджетом 2007 р. передбачається збільшення ставки прибуткового податку з 13 % до 15 %. Підвищення тарифів на питну воду виробники продуктів харчування і промислових товарів неминуче змушені будуть перекласти на вартість своєї продукції.

Підвищення тарифів викликає зростання цін на всі товари і продукти харчування на внутрішньому ринку, оскільки установи торгівлі й інша інфраструктура понесуть пов'язані з цим підвищенням більш високі витрати на ціну своїх товарів.

Підвищення тарифів на питну воду не може не торкнутися вартості послуг, що надаються закладами громадського харчування, лікувальними установами й установами торгівлі лікарськими засобами. У результаті зросте вартість медичних послуг, підвищаться

ціни на продукти, лікарські препарати тощо. Усе це разом спричинить збільшення смертності різних вікових категорій, неминуче скорочення працездатного населення, чією працею створюється внутрішній валовий продукт і забезпечується сталий розвиток держави як необхідна умова забезпечення національної безпеки, про що детально говориться в Законі України «Про основи національної безпеки України» [2]. Є й інші побічні ефекти від підвищення тарифів: у більшості населення залишається менше грошей на залучення до культури, придбання газет, книг тощо. Тому удосконалення державної політики щодо реформування водозабезпечення населення та об'єктів інфраструктури держави є актуальним науковим і прикладним завданням, вирішити яке без використання специфічного методологічного апарату не видається можливим.

У публікаціях деяких зарубіжних авторів, наприклад М. Ю. Пушнікова [3], наголос робиться на підвищенні якості питної води за рахунок її очистки біосорбційним методом, що, без сумніву, збільшує її вартість, а це означає, що проблема залишається. У роботі Н. А. Воронова [4] визначені основні фактори, що впливають на якість питної води, але автор не ставить за мету здійснювати контроль як за якістю, так і за кількістю води, що подається на задоволення потреб міста. У публікаціях [5-6] детально розглянуті перспективні, але дорогі методи очистки питної води, які пропонується використовувати при підготовці її невеликих обсягів, що не може бути використано в масштабі навіть невеликого міста,

У Загальнодержавній програмі «Питна вода України» на 2006-2020 рр. [7] визначені засади державної політики щодо забезпечення населення якісною питною водою відповідно до Закону України «Про питну воду та питне водопостачання», але зазначені засади мають лише загальний характер, тому їх реалізація неможлива без розробки науково-методичного апарату обґрунтування прийнятних управлінських заходів, узгоджених з вимогами забезпечення екологічної безпеки міста та впровадження ринкових умов господарювання.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. У наведених публікаціях сформульовані завдання щодо очистки питної води, але, на жаль, відсутнє їх наукове обґрунтування. Як правило, управлінські рішення готуються у різних відомствах, тому вони не узгоджені між собою. Відсутня експертиза та оцінка негативних наслідків їх впровадження. Усунення зазначених недоліків неможливе без розробки концепції моделі оцінювання, впливу задоволення потреб населення та об'єктів інфраструктури міста у чистій питній воді в умовах дії деструктивних зовнішніх та внутрішніх факторів на забезпечення сталого розвитку держави.

Метою даної публікації є обґрунтування концептуальних засад розробки моделі оцінювання впливу задоволення потреб населення та об'єктів інфраструктури міста в чистій питній воді в умовах дії деструктивних зовнішніх та внутрішніх факторів з врахуванням вимог економічної безпеки міста.

Викладення основного матеріалу. У багатьох країнах світу загострилася проблема водопостачання. Питна вода - це життєво необхідний продукт людини. Природні води заселені різноманітними живими організмами, нерідко небезпечними для здоров'я людини. Невблаганна статистика свідчить про те, що 80 % усіх хвороб у світі пов'язано з незадовільною якістю питної води й порушеннями санітарно-гігієнічних норм водопостачання [1]. Це зумовлено рядом причин, серед яких:

- попит перевищив якусь критичну межу при одночасному скороченні джерел води задовільної якості через їх забруднення й виснаження;
- старі мережі не справляються не тільки через зростання попиту, але і через величезні втрати води, що пов'язані з технічним станом мереж, які вичерпали свій технічний ресурс. Наприклад, у США й Канаді від чверті до третини водопровідної води не доходить до споживача, а в Україні й того більше;
- постійне зростання витрат на очищення води, щоб задовольнити стандартам щодо якості водопровідної води, незалежно від того, де вона використовується;
- висока вразливість централізованих мереж водопостачання від терористичних впливів тощо.

За останні роки у галузі житлово-комунального господарства України інфраструктура водопровідно-каналізаційного господарства зазнала суттєвих змін. Скасована система державних дотацій на житлово-комунальні послуги, затверджені адресні субсидії малозабезпеченим верствам населення, розроблено цілу низку законодавчих та нормативних актів як підґрунтя для здійснення подальшого реформування цієї галузі. Набув чинності Закон України «Про Загальнодержавну програму «Питна вода України» на 2006-2020 роки». Реалізація Програми дає змогу поліпшувати забезпечення населення країни питною водою нормативної якості в достатній кількості з поступовим наближенням до стандартів Європейського Союзу, покращити на цій основі стан здоров'я населення і навколишнього природного середовища [7].

В Україні завершена передача об'єктів централізованого постачання та водовідведення у комунальну власність територіальних громад та органів місцевого самоврядування.

Система централізованого водопостачання та

водовідведення досить розгалужена, забезпечує послугами понад 70 % населення України. Виробнича потужність усіх споруд водопідготовки становить 25,7 млн. м³ на добу, тобто близько 500 літрів питної води на одного мешканця. Загальна протяжність водоканальних мереж понад 200 тис. км, 95 % міст та 60 % селищ міського типу забезпечені спорудами біологічної очистки побутових стічних вод.

Разом з тим у підгалузі накопичилися проблеми, вирішення яких сприятиме більш ефективній роботі підприємств водопровідно-каналізаційного господарства, створить умови для залучення кредитів міжнародних фінансових організацій, вітчизняних інвесторів для вирішення першочергових проблем.

Слід зазначити, що протягом останніх років практично не здійснювалось нове будівництво та реконструкція водопровідно-каналізаційного комплексу. На сьогодні у підготовці водопровідно-каналізаційного господарства четверта частина водопровідних очисних споруд і кожна п'ята насосна станція (у вартісному вираженні) відпрацювали нормативний термін амортизації. Із загальної протяжності водопровідних мереж 113 тис. км, або 33 % перебувають в аварійному стані і потребують заміни, а із 46 тис. км комунальних мереж каналізації потребують заміни 13 тис. км [7]. Оприлюднена статистика притаманна і містам Криму. Для порівняння, експлуатаційні дані щодо водозабезпечення м. Саки наведені на рис. 1.

Кількість свердловин

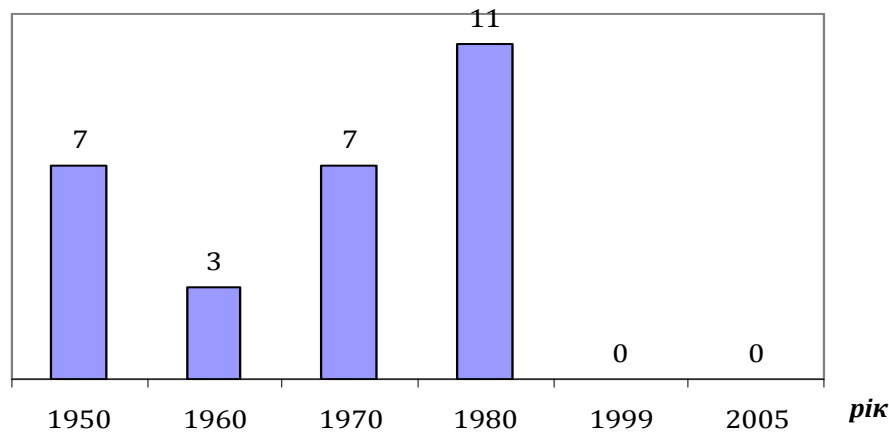


Рис. 1. Кількість свердловин, введених в експлуатацію в м. Саки

На наш погляд, перспективним напрямом удосконалення політики водопостачання може бути чітке розмежування технологій постачання води за її призначенням:

- технології підготовки та постачання питної води (сюди входить і вода для приготування їжі та напоїв);
- технології підготовки та постачання технічної води (для побутових потреб за винятком питної води, а також для промисловості) у поєднанні з екологічними технологіями;
- водопостачання для сільського господарства, яке, у свою чергу, слід розділяти на воду для тваринництва й воду для поливу тощо.

На даний час практична реалізація зазначеного напрямку гальмується відсутністю фінансових ресурсів, оскільки постає необхідність у прокладанні окремої мережі чистої питної води. В Україні поки що проблема забезпечення чистою питною водою вирішується через торговельну мережу шляхом продажу розфасованої у поліетиленовий посуд очищеної або взятої із свердловин води.

Звісно, що одночасно встановити додаткову мережу доставки чистої води економічно

невигідно, але при цьому слід керуватися не тільки вартісними показниками, а передусім піклуватися про здоров'я населення як основний фактор забезпечення демографічної безпеки держави. З цього погляду характерним є приклад Швеції, де узаконений строк експлуатації труб - тільки 20 років, і шведи довели, що це дешевше, ніж ремонтувати зношені труби. При цьому шведи не допускають, щоб вода псувала трубу й відповідно воду додатково очищають. Вода трохи дорожча, проте у підсумку більша економія й зручність. За 20 років усі труби повністю обновляються.

Технічна вода має обеззаражуватися на центральних водопровідних станціях, щоб бути безпечною в побуті та проходити обробку на захист трубопроводів від псування й забруднення й на задоволення неспецифічних вимог виробництв, а спеціальні вимоги до води, як і раніше, але у більшій мірі, ляжуть на самі виробництва. Ніяких особливих додаткових витрат не буде потрібно порівняно з тим, що є, оскільки для технічної води повністю

використовується нинішня інфраструктура й устаткування.

Найчастіше низька якість питної води із централізованих систем водопостачання пов'язана з підвищеним вмістом у ній заліза й марганцю. Концентрація заліза підвищується при корозії сталевих і чавунних водопровідних труб. Низька якість питної води позначається на здоров'ї населення. Мікробне забруднення нерідко служить причиною кишкових інфекцій, із яких найбільшу небезпеку становлять вірусний гепатит А, що поширюється в основному «водним шляхом», дизентерія тощо.

Зазначені обставини свідчать про необхідність суттєвого вдосконалення політики забезпечення потреб населення та об'єктів інфраструктури міст у водних ресурсах. Ця політика має стати складовою політики з питань забезпечення екологічної безпеки держави і таким чином забезпечити єдине правове та економічне регулювання (див. рис. 2).

У реалізації політики забезпечення потреб населення та об'єктів інфраструктури міста важливу роль повинна відігравати громадська ініціатива або як це прийнято називати, структури громадянського суспільства, яким повинна бути надана можливість громадського контролю за якістю питної води, і у разі її невідповідності загальноприйнятим стандартам, ініціювання відключення споживачів від джерел постачання питної води з одночасним оприлюдненням цього рішення у засобах масової інформації.

Для того щоб споживачі питної води не страждали від її нестачі, відповідні служби мають залучити для водопостачання сформовані завчасно резерви чистої питної води та організувати її доставку іншим, резервним способом, наприклад у цистернах, та збільшити обсяги поставок чистої питної води в торговельну мережу.

У цілому формування політики водозабезпечення населення та об'єктів інфраструктури повинно базуватися на таких основних засадах:

- кількість та якість питної води, що пропонується населенню як послуга, за яку населення сплачує в установленому порядку, повинні забезпечувати збереження (не погіршення) здоров'я населення;
- якість питної води, що пропонується установам, які виробляють продукти харчування, має сприяти випуску екологічно чистих продуктів харчування;
- кількість та якість питної води, що подається аптекам, лікувальним закладам тощо повинні сприяти покращенню умов життєдіяльності населення;
- утримання водних ресурсів та очисних споруд, резервів питної води, транспортування води по мережах як питної, так і технічної не повинно погіршувати стан навколишнього середовища та обмежувати економічний розвиток держави.

Громадська ініціатива (структури громадянського суспільства)

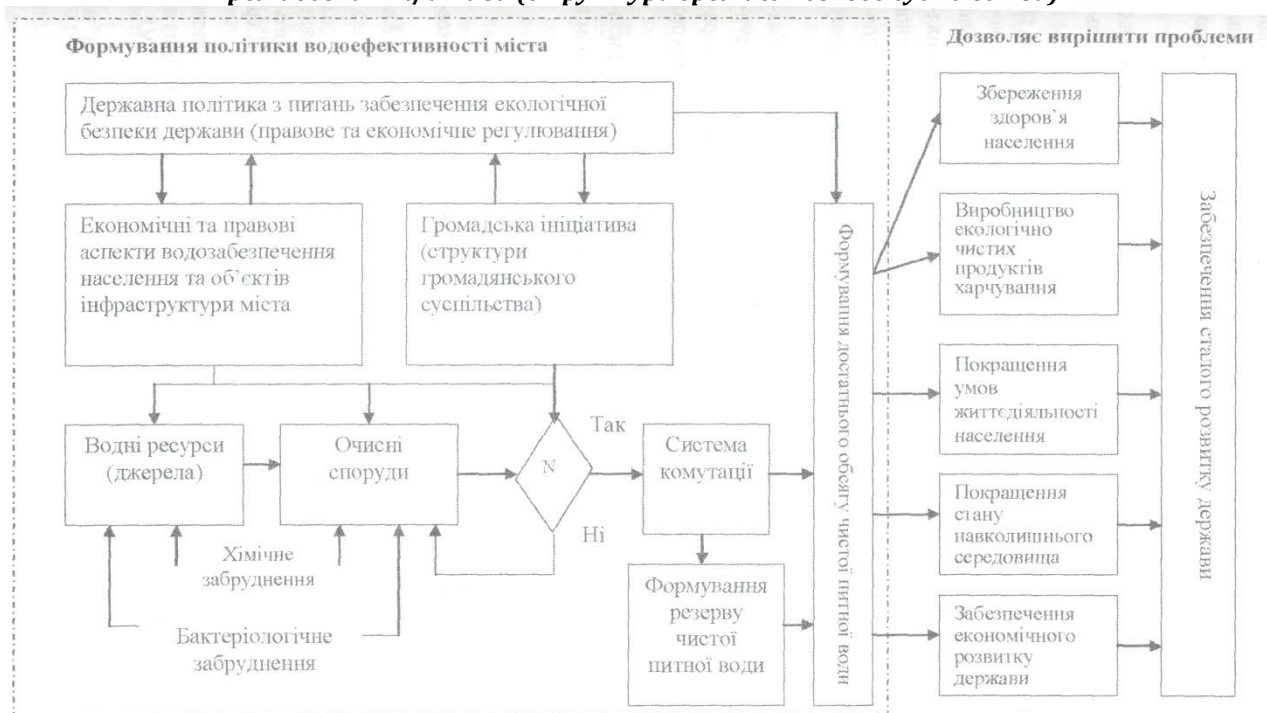


Рис. 2. Місце та роль політики водоефективності у забезпеченні потреб населення та об'єктів інфраструктури міста в чистій питній воді

Практична реалізація сформульованих засад сприятиме забезпеченню сталого розвитку держави, що є головною умовою забезпечення національної безпеки держави.

Таким чином, сучасний стан забезпечення населення та об'єктів інфраструктури міста слід визнати таким, що не відповідає вимогам часу за таким напрямом, як водоефективність. В Україні нераціонально використовується чиста питна вода, на її виробництво витрачається надмірна кількість електроенергії. До того ж транспортування чистої питної води супроводжується великими втратами, які в даний час оплачують її споживані, що в умовах ринкової економіки порушує соціально-економічну

стабільність у державі.

Сформульовані концептуальні засади удосконалення політики забезпечення потреб населення та об'єктів інфраструктури міста у водних ресурсах сприяють виробництву екологічно чистих продуктів харчування, покращенню умов життєдіяльності і здоров'я населення, стану навколишнього середовища тощо, що в цілому забезпечує сталий розвиток держави.

Подальші публікації будуть присвячені формуванню системи показників та критеріїв політики водоефективності та організаційних механізмів її реалізації.

Література

1. Чистая вода // <http://sivana.vipvip.com/18.html>.
2. Закон України про основи національної безпеки України // Відом. Верховної Ради України. – 2003. – № 39. – С. 351.
3. Пушников М. Ю. Очистка природных вод биосорбционным методом: Ав-тореф. дис. канд. техн. наук. – М., 2000. – 24 с.
4. Воронков Н. А. Основы общей экологии. – М.: Ангар, 2003. – 420 с.
5. Первое А. Т., Андрианов А. П., Ефремов Р. В., Козлова Ю. В. Новые тенденции в разработке современных нанофильтрационных систем для подготовки питьевой воды высокого качества: Обзор. – М.: ГСУ, 2005. – № 1 (25). – 17 с. – (Сер. Критические технологии. Мембраны).
6. KeUunen R., Keskilalo P. Combination of membrane technology and limestone filtration to control drinking water quality // Presented at the Conf. on Membranes in Drinking and Industrial Water Production. Paris, France, 3-6 October 2000.-VI,-P. 467-479.
7. Закон України про Загальнодержавну програму «Питна вода України» на 2006-2020 роки II www.rada.gov.ua.

АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ ПРИ ВІДБОРІ ПЛАТНИКІВ ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ДОКУМЕНТАЛЬНИХ ПЕРЕВІРОК

Розглянуто питання відбору платників податків для проведення виїзних документальних перевірок шляхом аналізу податкових ризиків. Запропоновано запозичити російську модель відбору платників для проведення перевірок з урахуванням особливостей вітчизняної практики податкового адміністрування.

Ключові слова

Платники податків, відбір платників, податкові ризики, аналіз податкових ризиків.

Переорієнтація органів податкової служби на вибіркові підходи в організації виїзних податкових перевірок потребує істотного підвищення рівня аналітичної роботи стосовно відбору об'єктів для проведення податкових перевірок. Притому основним завданням такої роботи є не тільки відбір платників із найбільшими ризиками ухилення від оподаткування, але й забезпечення прозорості такої процедури, надання платникам можливості самостійно оцінити ризики та ймовірність проведення у них податкових перевірок.

Аналітичні функції щодо селекції платників за рейтингами податкових ризиків реалізуються практично усіма структурними підрозділами низових податкових органів, відповідальних за адміністрування певних податків та зборів. Джерелом аналітичних процедур виступає як внутрішня службова інформація податкового органу, так і матеріали, отримані з інших джерел. Пріоритетними напрямками є аналіз сум нарахованих та сплачених платником податків, їх динаміки, що дає можливість оцінити рівень використання бази оподаткування, виявити платників, які зменшують податкові зобов'язання при позитивній динаміці результативних показників фінансово-господарської діяльності.

Вивчення практики організації

аналітичної роботи в системі податкових органів дає підстави вважати рівень її методичного забезпечення недостатнім. На даний час в Україні практично відсутня методика аналізу податкових ризиків, яка давала б можливість відібрати найбільш ризиконебезпечні підприємства. При здійсненні такого відбору працівники підрозділів оподаткування юридичних та фізичних осіб, податкового аудиту, формуючи плани-графіки перевірок, нерідко керуються не чіткими формальними критеріями, а більше власним досвідом та фаховою інтуїцією.

З причин відсутності централізованого забезпечення відповідними методиками відсутні єдині підходи щодо обґрунтування алгоритму відбору, для низових податкових інспекцій до цього часу не розроблено програмне забезпечення щодо автоматизованого відбору платників за критеріями податкових ризиків. Істотно обмежує аналітичні можливості підрозділів оподаткування відсутність показників фінансово-господарської діяльності платників податків, які подаються підприємствами в органи державної статистики і з причин нормативної неврегульованості процедур міжвідомчого інформаційного обміну до податкових органів не надходять.

У цьому контексті позитивним є

досвід роботи податкових органів Російської Федерації, де в травні 2007 р. федеральною податковою службою підготовлено та затверджено концепцію системи планування виїзних податкових перевірок (Наказ ФПС Росії від 30.05.2007 № ММ-3-06/333).

Дана концепція передбачає всебічний аналіз наявної в розпорядженні фіскального органу інформації на кожному етапі планування та підготовки виїзної податкової перевірки і дає можливість платнику податків використати своє право на самостійну оцінку ризиків. За результатами такої оцінки платник отримує можливість використати переваги самостійного виявлення та виправлення допущених помилок. Таким чином реалізується принцип взаємної зацікавленості та відповідальності сторін податкових відносин – платник прагне належним чином реалізувати свої податкові зобов'язання, а податковий орган обґрунтовано підійти до відбору потенційних порушників.

Такими критеріями для самостійної оцінки ризиків, на яких базується відбір для формування планів перевірок, є:

1. Нижчий за середній по галузі чи виду діяльності показник рівня податкового навантаження.
2. Декларування збиткової діяльності упродовж декількох податкових періодів;
3. Декларування значних податкових вирахувань.
4. Випередження темпів зростання витрат над доходами від реалізації товарів (робіт чи послуг).
5. Виплата середньомісячної зарплати в обсягах, що поступають середньому рівню по галузі.
6. Неодноразове наближення до граничних значень показників, які дають право на використання спеціальних режимів оподаткування;
7. Відображення підприємцем сум витрат, що максимально наближені до показників отриманих за рік доходів.
8. Ведення господарської діяльності з використанням контрагентів-перекупників чи посередників без наявності розумних економічних та інших причин (ділової мети).
9. Неподання платником пояснень на вимогу податкового органу при виявленні фактів невідповідності показників діяльності.
10. Неодноразове зняття з обліку на взяття на облік платника у податкових органах у зв'язку зі зміною місцезнаходження.
11. Значні відхилення показників рівня рентабельності за даними бухгалтерського обліку від рівня рентабельності для даної сфери за статистичними даними.

На наш погляд, дана система показників може слугувати базою для аналізу податкових ризиків при формуванні планів-графіків податкових перевірок і в Україні. З врахуванням вітчизняного досвіду адміністрування податків її варто було б доповнити таким індикаторами, як перевищення рівня заявлених до відшкодування сум ПДВ над податковими зобов'язаннями з відповідного податку упродовж декількох податкових періодів та декларування упродовж року податкових збитків з податку на прибуток.

Література

1. *Общедоступные критерии самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков, используемые налоговыми органами в процессе отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок [Цит. 2007, 17 грудня]. – Доступний з <http://www.nalog.ru/document.php?id=25453&topic=nal_prov/*

БЮДЖЕТУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

Проаналізовано зарубіжний досвід впровадження програмно-цільових методів бюджетування. Досліджено проблеми функціонування соціальної сфери України. Визначено критерії системи соціального захисту. Запропоновано напрями вдосконалення фінансування соціальної сфери України на основі застосування методів бюджетування.

Ключові слова

Соціальна сфера, бюджетування, оцінка результативності, фінансування, соціальна допомога.

З метою підвищення ефективності використання бюджетних коштів та оптимізації управління державними видатками урядом України у 2002 р. затверджена Концепція застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі, відповідно до якої при плануванні та виконанні бюджету використовується альтернативний метод реалізації бюджетної політики – бюджетування, орієнтоване на результат. У межах бюджетування бюджетні асигнування повинні розподілятися з врахуванням і в залежності від досягнення певних соціальних цілей відповідно до пріоритетів державної політики.

В умовах становлення ринкових відносин в Україні актуальною є розробка методології вдосконалення управління державними фінансами в соціальній сфері на основі оцінки результативності бюджетних видатків, котру могли б використовувати органи влади всіх рівнів з метою забезпечення соціально-економічної стабільності та розвитку територій.

Сьогодні дедалі більше уваги приділяється методиці розподілу фінансових ресурсів, яка б враховувала соціально стратегічні програми уряду, пріоритетність діяльності бюджетних установ соціальної сфери та їхню спроможність використовувати отримані бюджетні кошти.

Питання розроблення методики планування бюджетів, кошторису підприємств та організацій досліджували у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як І. Т. Балабанов, У. О. Балик, І. А. Бланк, В. В. Бочаров, Г. Г. Кирейцев, О. Є. Кузьмін, Г. О. Партин, В. І. Самборський, В. Є. Хруцький та інші. Проте численні наукові доробки не сприяли в повній мірі розв'язанню проблем, які існують у соціальній сфері. А тому, існує потреба у подальших наукових дослідженнях у даному напрямку.

У зв'язку з цим метою запропонованої статті є вивчення концепції застосування бюджетування в соціальній сфері та виявлення проблем щодо її реалізації. З огляду на це передбачається вирішити такі завдання:

- дослідити зарубіжний досвід впровадження програмно-цільових методів бюджетування;
- узагальнити проблеми функціонування соціальної сфери України;
- визначити напрями вдосконалення фінансування соціальної сфери України на основі запровадження програмно-цільових методів бюджетування.

Бюджетування – це метод планування, виконання і контролю за виконанням бюджету, що забезпечує розподіл

бюджетних ресурсів між цілями, завданнями та функціями держави з врахуванням пріоритетів державної політики і суспільно важливих результатів у процесі використання бюджетних коштів [4, с. 9]. Цей метод дає можливість виміряти витрати та результати, вибрати найефективніші напрями витрачання бюджетних коштів, своєчасно оцінювати ступінь досягнення запланованих результатів та їх якість.

Застосування методів програмно-цільового бюджетування в розвинутих країнах має довготривалу історію.

Так в США ще в 1950 р. прийнятий закон „Про бюджет та процедури бюджетної звітності”, відповідно до якого встановлювалась необхідність відображати в бюджеті не структуру видатків за видами діяльності, а очікуваний результат від реалізації певних програм чи виконання державних функцій.

У другій половині минулого століття у багатьох країнах були використані різноманітні методи та підходи, спрямовані на перетворення бюджету в ефективний інструмент досягнення цілей державної соціальної політики, підвищення якості управління бюджетними ресурсами та отримання важливих для суспільства результатів. Серед найвідоміших можна виділити, такі як бюджетування „з нуля”, програмне бюджетування. В процесі еволюції цих концепцій і сформувалось бюджетування, орієнтоване на результат (далі – БОР).

Австралія розпочала реформування бюджетного процесу на принципах БОР 20 років тому. З того часу процес удосконалення бюджетної практики здійснювався безперервно. Так у 1997 р. австралійським урядом прийнято рішення при підготовці середньострокового бюджету на 1999–2000 рр. суттєво розширити застосування підходу, орієнтованого на кінцеві результати. В процесі розроблення проекту бюджету уряд визначає кінцеві результати у вигляді суспільно важливого ефекту, який він має намір досягнути в певній сфері, включаючи соціальну, економіку та національну безпеку. При цьому розробляється система показників з метою оцінки соціальної та економічної діяльності, подальшого підвищення результативності та відповідальності за виконання програм.

Урядом Канади в 1995 р. прийнято рішення про застосування у всіх міністерствах і відомствах федерального рівня принципів управління, орієнтованих на досягнення результатів. Відповідно до них здійснюється планування, вимірювання результативності та складається звітність про результати діяльності відомств. Такі звіти є основним джерелом інформації про соціально-економічну ефективність програми і наданих послуг.

Останній етап реформи державного управління у Великобританії розпочався в 1988 р. з

проведення комплексного аналізу ефективності управління бюджетними ресурсами та розробки пропозицій щодо його вдосконалення. З часом реформа охопила реструктуризацію державних установ, яка супроводжувалась поширенням ринкової конкуренції в сфері надання бюджетних послуг. Новий підхід включає два основні елементи: Розпорядження про бюджетні послуги і Розпорядження про якість послуг. Вони визначають мету і завдання кожного міністерства, цільові значення показників обсягу та якості бюджетних послуг, а також очікуваний ефект від їх надання. На 2001-2004 рр. встановлено близько 160 показників, з них 30 є міжвідомчими. Обмежена кількість показників сприяє зосередженню на пріоритетах державної політики [4, с. 11].

На основі позитивних результатів, досягнутих під кінець 80 і 90-х рр. XX століття, багато країн приступили до реалізації програм реформування соціальної сфери. Зокрема, критерії бюджетування в згаданій сфері застосовуються в країнах Східної Європи і СНД.

Наприклад, в Казахстані проведена значна робота з вдосконалення функціонування соціальної сфери та підвищення результативності витрачання бюджетних коштів. В 1999 р. розпочалось удосконалення нормативно-правової бази з метою цільового та ефективного витрачання фінансових ресурсів. Внаслідок цього бюджет формується на основі програмної класифікації. Бюджетні програми поділені на поточні та програми розвитку, що дає змогу відображати соціально-економічні пріоритети, а також дозволяє оцінити виконання державою своїх функцій та обсяг її інвестиційного вкладу в соціальний розвиток.

Проаналізувавши зарубіжний досвід реформування бюджетного сектора шляхом впровадження принципів бюджетування, можна зробити наступні висновки. Застосування методів БОР – багатетапний процес, у ході якого методи планування соціально-економічних результатів діяльності міністерств і відомств, вимірювання цих результатів, а також форми звітності про їх виконання повинні обов'язково змінюватися та вдосконалюватися. Необхідно регулярно оцінювати досягнутий прогрес і на основі позитивного та негативного досвіду коректувати процеси проведення реформ.

Вдосконалення механізму фінансування соціальної сфери України шляхом застосування методів бюджетування необхідно здійснювати комплексно, враховуючи проблеми, які існують у цій сфері, зокрема:

1. недостатній обсяг бюджетних коштів для фінансування соціальної сфери;
2. фінансування більшості статей соціальних видатків у меншому обсязі, ніж це необхідно для соціальної підтримки населення (низька

заробітна плата працівників соціальної сфери, недофінансування галузей охорони здоров'я, освіти, культури).

Незважаючи на те, що впродовж 2005–2007 рр. спостерігається зростання динаміки обсягу видатків на соціальну сферу (табл. 1), разом з тим можна констатувати, що державна політика у сфері соціальних відносин функціонує за

залишковим принципом та не відповідає встановленим вимогам законодавства. Оскільки законодавством України передбачено концептуальні норми щодо загальних обсягів бюджетного фінансування відповідних галузей, а саме: освіти та охорони здоров'я – на рівні 10 % ВВП по кожній галузі, науки – 1,7 % ВВП, культури – 8 % ВВП;

Таблиця 1. Витрати зведеного бюджету на розвиток окремих галузей соціальної сфери*

Галузі	млрд. грн.			у % до ВВП		
	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
Охорона здоров'я	15,48	18,54	21,85	3,69	3,61	3,47
Освіта	26,82	33,15	38,12	6,40	6,45	6,05
Культура	0,53	0,51	0,60	0,13	0,09	0,09

*Джерело даних: Міністерство фінансів України: <http://www.minfin.gov.ua>

1) відсутність рівного доступу всіх громадян країни до гарантованого рівня соціальних послуг внаслідок нерівномірності розвитку регіонів.

Більшість регіонів України не мають достатніх власних фінансових ресурсів. До того ж принцип рівності витрат на одного жителя як основа розрахунків доходів і видатків місцевих бюджетів порушується. За підсумками 2005 р., видатки на одного мешканця у Вінницькій області становили 706 грн., а офіційні трансферти – 443 грн., у Тернопільській – 673 грн. і 445 грн. відповідно [6, с. 21]. Отже, міжбюджетні трансферти потребують більш глибокого економічного обґрунтування на різних рівнях управління цим процесом;

2) неефективність механізму розрахунку реальної вартості забезпечення соціальних гарантій.

Слід зазначити, що рівень оплати праці й інші соціальні послуги не відповідають європейським стандартам. Відношення мінімальної заробітної плати до прожиткового мінімуму в Україні становить 0,64:1, тоді як у Польщі, Латвії та Естонії 1,5:1 [6, с. 22]. Мінімальна заробітна плата має визначатися на новій методологічній основі, як це й передбачено Конституцією України. Варто відмітити, що в Конституції наголошується: кожен має право на достатній життєвий рівень для себе та для своєї сім'ї, що включає достатнє харчування, одяг, житло (ст. 48). В Україні намітилося поступове зростання заробітної плати. У 2007 р. прожитковий мінімум для працездатних осіб з 1 січня складає 492 грн., з 1 квітня – 525 грн., з 1 жовтня – 532 грн. на місяць. У Державному бюджеті на 2007 р. мінімальний розмір заробітної плати з 1 січня встановлено в сумі

400 грн., з 1 квітня 2007 р. – 420 грн., з 1 липня 2007 – 440 грн., а з 1 жовтня – 460 грн. на місяць [2];

3) відсутність механізму забезпечення якісних соціальних послуг.

Враховуючи весь комплекс проблем, розробку заходів щодо оптимізації фінансування соціальної сфери, необхідно розпочати з виділення критеріїв, яким повинна відповідати „ідеальна” система соціального захисту, побудована на принципах бюджетування. Найважливішими серед них є:

6. справедливість – соціальну допомогу з боку держави повинні отримувати тільки ті, що дійсно потребують її внаслідок певних об'єктивних причин (неплатоспроможності, безробіття і т. д.);
7. достатність – надана соціальна допомога повинна повністю компенсувати державні соціальні гарантії;
8. економічність – затримки відносно доведення соціальних послуг до споживачів повинні бути мінімальними;
9. якісність – надані державою соціальні послуги повинні відповідати параметрам якості (медична допомога, послуги в освітній сфері і т. д.);
10. реалістичність – фінансування соціальної сфери повинно відповідати фінансовим можливостям країни та не перевищувати її фінансового потенціалу [3, с. 50].

Систематизувавши проблеми побудови ефективного механізму фінансування соціальної сфери та враховуючи застосування критеріїв бюджетування, ми пропонуємо наступні напрями їх вирішення:

- 1) розробку та затвердження на законодавчому рівні соціальних стандартів;
- 2) перехід від загального соціального захисту

- до адресного соціального забезпечення для найбільш потребуючих верств населення;
- 3) забезпечення мінімальних державних гарантій реалізації конституційних прав громадян у соціальній сфері. Державні та регіональні програми мають визначати перелік соціальних послуг, надання яких фінансується державою, та встановлювати відповідні фінансові зобов'язання державних та регіональних органів влади;
 - 4) здійснення фінансування соціальних видатків відповідно до пріоритетних цілей: видатки повинні фінансуватися в повному обсязі та відповідати соціальним стандартам;
 - 5) скорочення мережі бюджетних соціальних установ, які фінансуються у кошторисному порядку, але разом з тим надають платні соціальні послуги;
 - 6) розробку критеріїв результативності державних соціальних видатків;
 - 7) підвищення контролю за ефективністю та результативністю соціальних видатків.
- Отже, ефективність впровадження програмно-цілевих методів бюджетування залежить від спроможності розв'язання проблем у соціальній сфері. Одним із найактуальніших питань є широкий обмін практичним досвідом, обговорення наукової точки зору і, безперечно, активна підтримка як на державному рівні, так і широкими громадськими колами.

Література

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. – К.: Преса України, 1997. – 80 с.
2. Закон України „Про Державний бюджет України на 2007 рік” від 19 грудня 2006 р. № 489-V // Відомості Верховної Ради України. – 2007. – № 7-8. – Доступний з: <<http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi.bin/laws/main.cgi?nreg=489-16>> .
3. Ефимова С. Б. Оптимизация расходной бюджетной политики государства в социальной сфере // Финансы и кредит. – 2007. – № 1 (241). – С. 49–57.
4. Лавров А. М. Среднесрочное бюджетирование, ориентированное на результаты: международный опыт и российские перспективы // Финансы. – 2004. – № 3. – С. 9–14.
5. Левицька С. О. Впровадження програмно-цілевого методу формування бюджетів // Фінанси України. – 2004. – № 6. – С. 33–37.
6. Полозенко Д. В. Видатки бюджету на розвиток людського капіталу // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 15–23.

Галина ЛАЦИК

аспірант,

Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Проведено аналіз стану розвитку іпотечного ринку України. Охарактеризовано зарубіжний досвід становлення ринків іпотечного кредитування. Показано класифікацію українських банків за рівнем доходу від іпотечних програм та розподіл іпотечних кредитів між містами України.

Ключові слова

Іпотека, іпотечний ринок, іпотечний кредит, нерухомість.

Становлення іпотечного ринку в Україні є однією з найбільш важливих проблем, що потребують невідкладного розв'язання, оскільки Україна відстає від розвинутих країн в сфері іпотечного кредитування, що негативно позначається на темпах її розвитку, вирішенні соціально-економічних проблем. Відродження інституту іпотеки, створення іпотечного ринку в країні є об'єктивною необхідністю, що пов'язано з потребами запровадження механізмів кредитування, замість його бюджетного фінансування. Іпотечний ринок має створити мультиплікаційний ефект прискореного розвитку багатьох галузей економіки, внутрішнього ринку, підвищення платоспроможного попиту населення і сталого зростання ВВП країни.

Наявність іпотечного ринку в сучасній економіці – закономірне явище, яке вимагає постійного аналізу та моніторингу.

Окремими аспектами розвитку іпотеки та іпотечного ринку в Україні займалися: К. Борисюк, В. Геєць, О. Євтух, О. Іванілов, В. Костюченко, В. Кравченко, В. Лазепка, В. Савич, С. Харічков, С. Юргелевич, а також російські вчені: Ю. Агєєв, Н. Журкіна, Н. Косарева, М. Логінов,

О. Смолянников та інші. Зазначені проблеми досліджувалися зарубіжними науковцями, зокрема Л. Гітманом, Ф. Мишкіним, Р. Міллером, Р. Петерсоном, Д. Хузом, Ф. Фабоці та іншими.

Незважаючи на достатню увагу, яка нині приділяється проблемам формування іпотечного ринку України, все ж таки залишається низка невирішених питань, що пов'язані з процесами рефінансування іпотечних кредитів, аналізом розвитку як вітчизняної іпотеки, так і впровадженням зарубіжного досвіду в національну модель.

Метою статті є виділення та узагальнення особливостей становлення іпотечного ринку України на основі аналізу його інституційної структури. Це дозволить оцінити динаміку та ефективність змін, а також може стати кроком на шляху формування механізму раціоналізації процесу інституційного будівництва в умовах ринкових трансформацій.

Основним завданням даної статті є аналіз сучасного стану розвитку іпотечного ринку України, визначення чинників негативного впливу на нього, характеристика зарубіжного досвіду розвитку іпотечних ринків, а також розробка пропозицій щодо прискорення темпів і масштабів його розвитку.

Іпотека як складова ринкового механізму господарювання впливає на розвиток реального сектора економіки, сприяє подоланню низки соціальних проблем, активізує інвестиційні процеси, оскільки за своєю соціально-економічною природою забезпечує “дохідність руху вартості” [9, с. 31].

Одним із структурних елементів іпотеки є ринки іпотеки. Розрізняють два сегменти іпотечного ринку: ринок іпотечного капіталу – частину фінансового ринку, на якому перерозподіляється позиковий капітал, забезпечений заставою нерухомості, та ринок іпотечної нерухомості – частину ринку нерухомості, що обслуговує іпотечний механізм руху вартості, та розподіляється на: іпотечний ринок житла; іпотечний ринок землі; іпотечний ринок комерційної нерухомості та іпотечний ринок промислової нерухомості [9, с. 32].

Якщо розглядати іпотечний ринок України, то він характеризується фрагментарністю, невизначеністю моделі, локальністю, короткостроковістю банківських пасивів, невисоким інвестиційним потенціалом інституційних інвесторів, високим рівнем економічних і політичних ризиків, пасивною роллю держави у процесах становлення іпотечних кредитних відносин.

До числа факторів, які перешкоджають розвитку іпотечного кредитування, слід віднести: інфляційні ризики, нерозвиненість механізмів залучення коштів населення, непрозорість взаємовідносин учасників ринку, незначна роль Державної іпотечної установи на ринку іпотечних кредитів.

Розглянемо ситуацію, яка склалась на іпотечному ринку сьогодні.

За даними Української національної іпотечної асоціації у 2006 р. іпотечний ринок України продовжував демонструвати стрімкі темпи нарощування банками портфелів іпотечних позик - приріст іпотек склав 155 %, а загальна заборгованість за іпотечними кредитами станом на 1 січня 2007 р. становила 27,2 млрд. грн., а на 1 жовтня 2007 р. вона зросла до 46,8 млрд. грн. Частка іпотеки зростає як в загальному кредитному портфелі, так і в портфелі кредитування фізичних осіб. Якщо на початку 2006 року частка іпотечних кредитів у загальному кредитному портфелі банків складала 7,5%, то за рік вона зросла до 11,1 %. Частка іпотеки у кредитуванні фізичних осіб становить більше третини - 34,7 %. Вперше проведено аналіз регіональної структури іпотечного портфеля банків. Розподіл іпотечних кредитів між містами України подано на рис. 1.

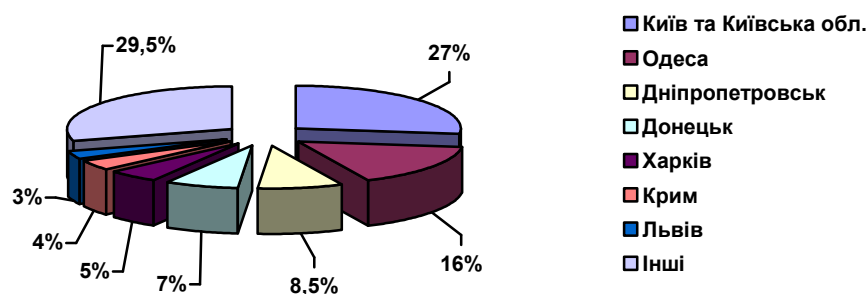


Рис. 1. Розподіл іпотечних кредитів між містами України за 2006 р.

Також іпотечний ринок України характеризується високим рівнем валютизації, що і до сьогодні залишається невирішеною проблемою. Перевагу населення надає іноземній валюті при отриманні іпотечних кредитів зважаючи на їх нижчу вартість - частка кредитів в іноземній валюті дорівнює 84,5 % (за 10 місяців 2007 року вона зросла ще на 3,9 %), в той час, як в загальному кредитному портфелі кредити в іноземній валюті становлять 49,5 %, а в кредитуванні фізичних осіб – 63,9 %. Найбільш популярною валютою кредитування є долар США (95 % позик, що надані в іноземній валюті). Зростає популярність швейцарського франка.

Структура іпотечних кредитів за напрямками кредитування залишається практично без змін. Пріоритетним є кредитування житла під його заставу - 59,8 % на кінець 2006 р. На 1 жовтня 2007 року цей показник дещо знизився, і становить 51,8 %. Середній розмір заборгованості за кредитами на

купівлю житла наприкінці 2006 р. становив 122 тис. грн. або на 36 % вище, ніж на початку року, а його зростання зумовлено подорожчанням житлової нерухомості і збільшенням термінів іпотечного кредитування. Частка кредитів на споживчі цілі під заставу житла становить 37,4 %, та на приватне будівництво – 7 %.

За підсумками роботи банків незаперечним лідером іпотечних перегонів залишається Укрсиббанк, якому навіть вдалося зміцнити свої позиції до 18,71 %. Частка Авалю становить 15,35 %, Укрсоцбанку – 14,21 %, Приватбанку – 8,72 % та ОТП Банку – 7,43 %. Дохідність українських банківських установ від іпотечного кредитування подано у табл. 1.

Незважаючи на збільшення обсягів кредитування, іпотечні кредитори у 2006 році не пішли на зниження процентних ставок за житловими позиками. Номінальні процентні ставки за житловими іпотечними кредитами у

національній валюті зросли на 1,75 %, у доларах США - зменшились на 0,5 %, в євро - знизились на 0,75 %. Станом на 1 жовтня 2007 р. номінальні медіанні процентні ставки за житловими іпотечними кредитами склали: 14,05 % - у гривнях, 12,45 % - у доларах США, 11,40 % - в євро. Оскільки

середня забезпеченість громадян України житлом сьогодні менша, ніж у розвинених країнах, то відповідно відсоткову ставку на залучення коштів потрібно зробити значно нижчою від її теперішнього рівня.

Таблиця 1. Дохідність українських банківських установ від іпотечного кредитування [5, с. 30]

Діапазон ефективних відсоткових ставок	Банки, які надають іпотечні кредити в рамках окреслених діапазонів,
	у національній валюті
від 15 до 16 % річних	Укрсиббанк
16 – 17 %	ПУМБ
17 – 18 %	Укргазбанк, Форум, Кредитпромбанк, Кредобанк (Україна), ОТП Банк, Індекс-Банк,
18 – 19 %	Укрсоцбанк, Правекс-Банк, ПриватБанк
19 – 20 %	Райффайзенбанк-Аваль, Промінвестбанк, Фінанси і кредит, ТАС-Комерцбанк
понад 20 %	Укрпромбанк, Надра
	в доларах США
від 10 до 11 %	Укрсиббанк
11 – 12 %	Міжнародний іпотечний банк
12 – 13 %	ПУМБ, Індекс-Банк, Кредитпромбанк, Кредобанк (Україна), Укргазбанк, Укрсоцбанк, Форум, ОТП Банк, Промінвестбанк
13 – 14 %	ТАС-Комерцбанк, Райффайзенбанк-Аваль, Надра
14 – 15 %	Укрпромбанк, ПриватБанк, Фінанси і кредит
понад 15 %	Укрсиббанк

Розглянемо зарубіжний досвід формування іпотечної системи.

У багатьох розвинутих країнах житлове будівництво є провідною галуззю. Так у країнах Євросоюзу до 80 % усіх кредитів видається під заставу нерухомості.

Федеральна національна іпотечна асоціація США (Fannie Mae) – найкрупніший фінансовий інститут вторинного ринку. Створена з метою житлового фінансування. Загальний портфель її іпотечних кредитів на середину 2005 р. становив 900 млрд. дол. США. Fannie Mae проводить пряме фінансування банків, купуючи у них заставні листи у періоди недостатності довгострокового позикового капіталу, а потім продаючи їх на вільному ринку, визначаючи ставку, за якою іпотечні кредити надаються населенню. Вона становить під 6 % річних.

Розглядаючи іпотечні ринки сучасної Європи і виділяючи у них загальні для всіх країн моделі, необхідно відзначити наявність у них національних особливостей.

Найбільш яскраво це проявляється на прикладі Франції, де існують пов'язані кредити. Їх можуть видавати всі установи, що беруть на себе зобов'язання дотримуватися деяких норм, але не обумовлюючи облік грошових можливостей. Кредити видають на купівлю квартир і проведення капітального ремонту.

У Німеччині іпотечний ринок функціонує як депозитний і ринок цінних паперів, що перебувають

під контролем держави. Характерною рисою німецької системи житлового фінансування є те, що громадянин, який отримує кредит на житло, звертається відразу в кілька фінансово-кредитних установ. Процентні ставки становлять 5-6 % річних. Максимальний термін погашення – 12 років.

Традиційним видом кредитних інститутів у Канаді є іпотечні банки, що займаються кредитуванням операцій з нерухомістю, а також інвестиціями у довгострокові цінні папери держави [7, с. 17].

Проведений аналіз сучасного стану розвитку іпотечного ринку України свідчить про наявність ряду невирішених проблем, які стримують процес ефективного його розвитку. Відсутність законодавчих актів, що регулюють питання створення єдиної державної системи реєстрації прав власності на нерухоме майно та їх обмежень, запровадження в господарський обіг іпотечних цінних паперів, функціонування Земельного кадастру, створення бюро кредитних історій, іпотечного кредитування об'єктів незавершеного будівництва, вже зараз суттєво стримують розвиток ринку іпотечного кредитування в Україні. Існує проблема неадекватності системи фахової підготовки спеціалістів даного напрямку та відсутня системи підвищення кваліфікації таких спеціалістів.

Міжнародний досвід свідчить, що найбільш ефективною і придатною для України є дворівнева модель функціонування ринку іпотечного кредитування. Також ринок вимагає державної

підтримки через: створення підґрунтя для виникнення спеціалізованих фінансових інститутів щодо кредитування і мобілізації додаткових ресурсів населення; використання при оцінці майна державних стандартів; підтримку малозабезпечених верств населення; сприяння розвитку вторинного ринку іпотеки; формування єдиного державного реєстру речових прав на нерухоме майно та створення за участю держави земельного іпотечного банку.

Література

1. Асаул А. М., Брижань І. А., Чевганова В. Я. *Економіка нерухомості: Підручник*. – К.: Лібра, 2004. – 304 с.
2. Берегуля О. *Іпотечне кредитування як банківська операція: теоретичні основи й умови проведення* // Вісник НБУ. – 2007. – № 10. – С. 46.
3. Борисик К. *Ринок іпотечної нерухомості в Україні: стан та проблеми розвитку* // Ринок цінних паперів України. – 2006. – № 9. – С. 45.
4. Геєць В. *Сенс у тому, щоб капітал, розвиваючись, виконував свою соціальну функцію* // Дзеркало тижня. – 2006. – № 11. – С. 1.
5. Іванілов О. С., Тітенкова М. В. *Іпотечне кредитування у країнах Західної Європи, США та України* // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 28.
6. Костюченко В., Набок Р. *Огляд іпотеки. Україна та ЄС* // Вісник НБУ. – 2005. – № 5. – С. 40.
7. Милейко Я., Поплютко А. *Світовий іпотечний ринок: досвід, накопичений роками* // Цінні папери України. – 2006. – № 1. – С. 16.
8. *Український діловий журнал "Експерт" / Новини* // www.expert.ua / neus/1/0/62.
9. Харічков С. К., Губа нова О. Р. *Іпотека як інструмент мобілізації інвестиційних потоків у сфері освоєння техногенно-ресурсного потенціалу України* // Фінанси України. – 2006. – № 3. – С. 29.
10. www.ufin.com.ua/3_41/Neus.htm.

Любомир МАТІЙЧУК

викладач кафедри статистики,
Тернопільський національний економічний університет

Іван ШОСТ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики,
Тернопільський національний економічний університет

ПОРІВНЯЛЬНИЙ СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ АКТИВНО-ПАСИВНИХ ОПЕРАЦІЙ (РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ)

Проведено порівняльний статистичний аналіз динаміки активно-пасивних операцій комерційних банків Тернопільської області. За результатами аналізу запропоновано підходи щодо вдосконалення діяльності комерційних банків на регіональному рівні.

Ключові слова

Банківська діяльність, динаміка, депозити, кредити.

Статистичний аналіз є необхідною складовою інформаційно-аналітичного забезпечення управління активними та пасивними операціями комерційного банку з метою отримання достатнього рівня доходів від активних операцій, покриття витрат банку й одержання прибутку.

У наукових публікаціях, присвячених дослідженню кредитування комерційними банками у регіональному аспекті, багато уваги приділяється аналізу активних та пасивних операцій. Зокрема, це праці С. С. Герасименка, А. М. Єріної, В. Б. Захожая, І. В. Ковалевського, Н. О. Парфенцевої, А. П. Ревенка, Б. Ренца. В контексті теоретичних, методичних та організаційно-практичних питань функціонування банківської системи важливе значення мають праці В. В. Вітлінського, О. Д. Заруби, А. М. Мороза та ін. Проте, на нашу думку, залишається поза увагою дослідників такий негативного фактор як вимивання коштів з регіону.

Під зобов'язаннями банку слід розуміти вимоги до активів банківської установи, що зобов'язують її сплатити фіксовану суму коштів у визначений час у майбутньому. В

бухгалтерському обліку до зобов'язань включають кошти на поточних рахунках клієнтів: кредиторську заборгованість, заборгованість за нарахованими процентами та відстрочену дебіторську заборгованість за доходами, але не включають доходи, прибуток та внутрішньобанківські розрахунки [1, с. 59]. В економічній літературі зобов'язання прийнято поділяти на залучені та запозичені кошти. Залучені кошти є найбільшою частиною зобов'язань банку. Це основне джерело формування ресурсів банку, які спрямовані на проведення активних операцій.

У банківській практиці залучені кошти називають депозитними зобов'язаннями. Депозит (вклад) – це зобов'язання банку за тимчасово залученими коштами фізичних і юридичних осіб або цінними паперами за відповідну плату. Депозити утворюються за рахунок вкладу в банк суми грошей готівкою або у безготівковій формі у вигляді цінного паперу, що належить до оплати. Практично всі клієнтські рахунки в пасиві називаються депозитними. Депозитним може бути будь-який рахунок, відкритий клієнтові в банку, на якому зберігаються його грошові кошти. У світовій практиці їх частка в структурі пасивів становить від 60 до 80 % [2, с. 34].

За строками використання коштів

© Любомир Матійчук,
Іван Шост, 2008

Стаття надійшла до
редакції 21.12.2007 р.

рахунки поділяються на депозити (вклади) до запитання та строкові депозити. У свою чергу, в структурі строкових депозитів виділяють ультрастрокові (типу овернайт), короткострокові (до одного року) та довгострокові (більше одного року). За валютою, у якій номіновано депозит, розрізняють депозити у національній валюті та

депозити в іноземній валюті [1, с. 67].

Склад і динаміку зобов'язань комерційних банків у Тернопільській області за коштами, залученими на рахунки суб'єктів господарювання та фізичних осіб, можна охарактеризувати (табл.1), побудувавши ряди динаміки відповідно до наведеної класифікації.

Таблиця 1. Динаміка зобов'язань комерційних банків Тернопільської області за коштами, залученими на рахунки суб'єктів господарювання та фізичних осіб*

(на кінець року; тис. грн.)

	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.
Всього:	253592	348989	636907	724434	1246567	1699796
У національній валюті						
до запитання	167587	190704	329302	312223	589360	787159
строкові	85913	84794	163919	126661	237982	279573
	81674	105910	165383	185562	351378	507586
В іноземній валюті						
до запитання	86005	158285	307605	412211	657207	912637
строкові	26981	39283	58905	46914	72826	100501
	59024	119002	248700	365297	584381	812136

*Статистичний щорічник Тернопільської області за 2006 рік

Депозитні операції відіграють значну роль у діяльності комерційного банку, оскільки вони є головним джерелом проведення активних операцій. Від характеру депозитів залежать види кредитних операцій і, відповідно, розмір доходу комерційного банку.

Активними називають операції банку з розміщення коштів на певних умовах для отримання прибутку та підтримки ліквідності. До таких операцій належать кредитні, розрахунково-касові, інвестиційні, міжбанківські, гарантійні, факторингові, емісійні, трасові, посередницькі [3, с. 27].

У структурі активних операцій традиційно найбільшу питому вагу мають кредитні операції (вимоги комерційних банків за наданими кредитами). Це пов'язано з об'єктивною властивістю капіталу спрямовуватися у сферу, де найвища норма прибутку. Саме аналіз кредитних операцій банку з погляду ступеня ризику, забезпеченості ресурсами та доходності лежить в основі якості активів, що є важливим напрямом оцінки діяльності банку.

Обсяги кредитування комерційними банками Тернопільської області характеризується рядами динаміки, які побудовано з врахуванням номіналу (табл. 2).

Таблиця 2. Динаміка кредитування комерційними банками Тернопільської області**

(залишки заборгованості по позиках на кінець року; тис. грн.)

	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.
Кредити у валюті:						
національній	164187	232765	454819	585012	1033112	1875499
іноземній	107943	155461	314957	397894	621338	971318
	56244	77304	139862	187118	411774	904181

**Статистичний щорічник Тернопільської області за 2006 рік

Для аналізу активно-пасивних операцій доцільно оцінювати інтенсивність змін у часі зобов'язань і вимог на основі порівняльного аналізу рядів динаміки.

Показник інтенсивності змін одного показника порівняно з іншим за однакові проміжки часу називається коефіцієнтом випередження. Існують різні способи обчислення цього показника пропонується розрахувати його на основі

абсолютних приростів базисним методом виходячи з двох динамічних рядів, які побудовано за однакові періоди.

У цьому випадку коефіцієнт випередження розраховують за формулою:

$$k_B = \frac{\Delta k'}{\Delta k''}$$

де k_B – коефіцієнт випередження;

k' – базисний абсолютний приріст зобов'язань;

k'' – базисний абсолютний приріст вимог.

Базисний абсолютний приріст ($\Delta k'$ – зобов'язання банків за залученими депозитами; $\Delta k''$ – вимоги банків за наданими кредитами) показує зростання або зменшення показника в абсолютному виразі у порівнянні з рівнем, прийнятим за базу, тобто за певний період часу, отже:

– для ряду динаміки зобов'язань:

$$\Delta k' = y_i - y_0;$$

– для ряду динаміки вимог:

$$\Delta k'' = y_i - y_0.$$

Використавши показники динаміки зобов'язань, тобто депозити комерційних банків Тернопільської області, які залучено на рахунки суб'єктів господарювання та фізичних осіб (табл. 1) та вимог, які характеризуються динамікою кредитування комерційними банками (табл. 2) Тернопільської області протягом 2001–2006 р.р., проведемо розрахунки коефіцієнту випередження (табл. 1).

Таблиця 3. Результати розрахунків коефіцієнту випередження по банківських установах Тернопільської області

Роки	Депозити (тис. грн.)	Кредити (тис. грн.)	Базисний абсолютний приріст (тис. грн.)		Коефіцієнт випередження (k_B)
			$\Delta k'$	$\Delta k''$	
2001	253592	164187			
2002	348989	232765	95397	68578	1,391073
2003	636907	454819	383315	290632	1,318902
2004	724434	585012	470842	420825	1,118855
2005	1246567	1033112	992975	868925	1,142763
2006	1699796	1875499	1446204	1711312	0,845085

Проаналізувавши отримані результати з 2001 по 2006 роки можна стверджувати, що в регіоні відбувалося вимивання коштів, оскільки з п'яти обчислених коефіцієнтів чотири більші 1, тобто обсяги залучених коштів перевищувала кількість наданих кредитів у розвиток регіону. Враховуючи той факт, що у Тернопільській області не зареєстровано жодного комерційного банку – юридичної особи (у 2001 році останній з функціонуючий комерційний банк «Універсальний» перереєстровано у м. Львові) процес вимивання коштів негативно впливає на розвиток регіону.

Явище вимивання коштів із регіонів потребує особливої уваги, оскільки воно посилює диспропорції у їх соціально-економічному розвитку. Така ситуація спонукає до пошуку нових шляхів стабілізації руху фінансових ресурсів між регіонами. Покращенню ситуації істотно сприяло би створення спеціалізованих регіональних банків за підтримки органів державної влади регіону в якому

позитивний вплив регіонального банку зумовлюється рядом факторів [4, с. 44].

По-перше, ці банки зацікавлені у розвитку економіки географічної зони, в яку вкладають свої інвестиції, адже економічно від неї залежні.

По-друге, вони, як правило, вкладають кошти в регіоні їх залучення, на відміну від загальнодержавних банків, які реалізують кошти там, де інвестиційний клімат є кращим, що призводить до вимивання фінансових ресурсів з регіонів із низькою інвестиційною привабливістю.

По-третє, вони працюють переважно з попередньо визначеною клієнтурою і в роботі з нею можуть ширше застосовувати індивідуальний підхід.

По-четверте, ці банківські установи добре знають кон'юнктуру ринку в даному регіоні та краще враховують її особливості при розробці своєї інвестиційної політики.

Література

1. Аналіз банківської діяльності: Підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін.; За ред. А. М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2005. – 599 с.
2. Єріна А. М., Захожай В. Б., Єрін Д. Л. Методологія наукових досліджень: Навч. Посібник – К.: КНЕУ, 2004. – 212 с.
3. Банківська статистика: Навчальний посібник. – Донецьк: Каштан, 2006 – 188 с.
4. Другов О. Регіональні аспекти функціонування банківської системи України // Вісник НБУ. – 2004. – № 10. – С. 42-45.
5. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2006 рік.

ОЦІНКА КРЕДИТНОГО РИЗИКУ ТА СПОСОБИ ЗАХИСТУ ВІД НЬОГО

Розглянуто актуальні проблеми, пов'язані з кредитним ризиком та його об'єктивною оцінкою. Запропоновано класифікацію методів управління кредитним ризиком кредитного банку.

Ключові слова

Ризик, кредитний ризик, позичальник, банківська діяльність.

Одним із головних напрямів діяльності банків є акумулювання грошових ресурсів і спрямування їх на кредитування суб'єктів господарської діяльності. Значну питому вагу серед прибутків банку займають прибутки від кредитної діяльності. Кредитування дає можливість банкам заробляти значні доходи, але водночас супроводжується певними ризиками, пов'язаними з неповерненням позичальниками основного боргу й відсотків за позичками.

Оскільки ризик є притаманною рисою банківського кредиту, під впливом певних негативних причин, які залежать або від банку, або від позичальника, або діють незалежно від них, звичайні позички можуть перетворитися на проблемні або безнадійні. Тому комерційні банки повинні володіти певними заходами для запобігання виникнення збитків від кредитної діяльності. Одним із важливих напрямків, на мою думку, є підвищення вимогливості до оцінки кредитоспроможності потенційних позичальників.

Дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених з питань оцінки ризиків у банківській діяльності знайшли відображення у працях О. В. Дзюблюка, А. М. Мороза, В. В. Вітлінського, Л. О. Примостки та інших.

Кредитний ризик, як правило, в нас на Україні визначається вже після того, як стає зрозумілим: чи позичальник схильний до прострочення. При цьому

застосовують принцип поділу кредитів на 5 груп (стандартні, під контролем, сумнівні, небезпечні, безнадійні) залежно від забезпеченості кредиту заставою й термінів простроченої заборгованості. Кожна група має певний розмір відрахувань до резерву (відповідно 2; 5; 20; 50 і 100 %). Але проблема полягає саме в тому, що подібне визначення здійснюється пізно, бо позичальник уже опинився в скрутному становищі через свій незадовільний фінансовий стан. Тому дуже важливою вважається оцінка фінансового стану позичальника ще на етапі розгляду питання про надання кредиту. Саме такий підхід і треба застосовувати для відбору надійних клієнтів для кредитування.

Оскільки надання кредитів – головна функція банку, то оцінка кредитного ризику є дуже актуальною.

Кредитний ризик - це вірогідний спад прибутку банку й утрата частини акціонерного капіталу в результаті неспроможності позичальника погасити борг і сплатити відсотки. Оцінка кредитних ризиків виконується у два етапи:

- 1) попередня оцінка позичальника;
- 2) оцінка фінансового стану позичальника.

Фінансовий аналіз кредитоспроможності клієнта виконується за допомогою системи коефіцієнтів. Система фінансових коефіцієнтів кредитоспроможності клієнта включає чотири групи

показників:

- коефіцієнти структури капіталу;
- коефіцієнти ліквідності;
- коефіцієнти активності;
- коефіцієнти прибутковості.

Грошовий потік – це здатність організації покривати свої витрати і погашати свої зобов'язання власними ресурсами.

Аналіз грошового потоку передбачає співставлення притоку й відтоку коштів за заданий період, що дозволяє оцінити здатність позичальника погасити свої зобов'язання. Період для аналізу грошового потоку вибирається залежно від терміну на який надається кредит. Елементами притоку коштів є: прибуток, амортизація, збільшення акціонерного капіталу, залучення нових позик. Елементами відтоку коштів за період є: сплата податків, відсотків, дивідендів, штрафів; погашення позик; додаткові вкладення клієнтів у запаси, дебіторську заборгованість, інші активи, основні фонди. Різниця між притоком і відтоком коштів визначає величину загального грошового потоку. Зростання залишку запасів, дебіторів та інших пасивів протягом періоду означає відтік коштів і показується зі знаком "-", а зменшення залишку - приток коштів і фіксується зі знаком "+".

Аналітична робота банку з оцінювання кредитоспроможності позичальників є основним способом управління кредитним ризиком, але навіть глибокий аналіз не може служити надійною гарантією погашення отриманих кредитів.

Оцінка ризику здійснюється за п'ятьма критеріями:

1) репутація - співбесіда з позичальником. Інформація подається в письмовій формі та додається до кредитної документації.

2) можливості – спроможність позичальника одержувати кошти за всіма своїми операціями та здатність управляти коштами.

3) капітал – готовність позичальника використовувати власний капітал у проекті, на який береться кредит.

4) умови – аналіз стану місцевої, регіональної і загальнонаціональної економіки.

5) застава – надійне забезпечення кредиту у формі застави чи гарантії може певною мірою компенсувати втрати.

Досить ефективним способом мінімізації кредитного ризику є управління загальним портфелем банківських позик. Цей метод заснований на ретельному аналізі банком власного кредитного портфеля, що являє собою сукупність вимог банку за кредитами, які класифіковані на основі критеріїв, пов'язаних із різними факторами кредитного ризику. Аналітична робота в цьому напрямі дозволяє правильно оцінити величину резервного фонду, необхідного для покриття можливих витрат за позичковими операціями, а також дає можливість визначити оптимальні

напрями поліпшення структури кредитного портфеля банку. Це здійснюється розподілом кредитних вкладень банку серед більшої кількості позичальників на мінімізацію суми кредиту, виданого одному клієнту.

Існує кілька способів захисту від кредитного ризику:

1) лімітування кредитів - це спосіб установаження сум граничної заборгованості по позиках конкретному позичальнику. Акціонерні комерційні банки використовують таку форму лімітування кредитів, як кредитна лінія, яка представляє собою юридично оформлене зобов'язання банку перед позичальником надати йому протягом визначеного періоду кредити в межах установленого ліміту;

2) диверсифікація кредитних вкладів представляє собою розподіл кредитних засобів між різними суб'єктами. Чим більший кількість позичальників будуть передані на користування кошти, тим менше буде ступінь ризику неповернення кредиту, оскільки ймовірність банкрутства багатьох позичальників значно нижче ймовірності банкрутства одного або декількох позичальників.

3) вивчення й оцінка кредитоспроможності позичальника – вивчається фінансовий стан позичальника, ліквідність балансу, ефективність використання власних і позичених засобів;

4) вимога від клієнтів якісного забезпечення по виданих кредитах – застава позичальником майна, яке при неповерненні кредиту переходить у власність банку;

5) оперативність при стягненні боргу – банк повинен підтримувати з позичальником контакти протягом усього терміну користування позикою. Банк має слідкувати за справами клієнта й у випадку виникнення у нього проблемних ситуацій прийняти відповідні міри, щоб захистити свої інтереси;

6) страхування кредитних операцій означає, що банки повинні створювати страхові фонди як на мікро-, так і на макрорівні, а також страхувати окремі високоризиковані кредитні договори в спеціальних страхових організаціях.

Отже, можна зробити висновок, що банки самі зацікавлені в покращенні своїх підходів до моделювання кредитного ризику. Зростаюча конкуренція на кредитних ринках спричинила ситуації, коли помилки при обчисленні кредитних ризиків особливо критичними для банків, які, надаючи кредити, самі є боржниками. Це все зробило кредитний ризик ще складнішим для оцінювання, що посилює тиск на банки щодо покращення методів управління кредитними ризиками та вироблення підходів до ефективного використання економічного капіталу.

На нашу думку, важливість цієї теми для України полягає в тому, що в умовах, які склалися, банки особливо зацікавлені в надійних методах оцінки кредитного ризику, до того ж використання різних способів та моделей при роботі з ризиками дає

змогу банкам оптимізувати свою кредитну політику. Вважаємо, що використання передових підходів до оцінки кредитного ризику та управління ними допоможе стабілізації банківського сектора України.

Література

1. Закон України "Про банки і банківську діяльність".
2. Примостка Л. О. Кредитний ризик банку: проблеми оцінювання та управління // *Фінанси України*. – 2004. – № 8. – С. 118-125.
3. Раєвська Т. М. Практичні підходи до оцінки ризиків у діяльності банків // *Вісник НБУ*. – 2005. – № 8. – С. 9-14.
4. Романенко Л. Ф. Ризики у банківській діяльності // *Фінанси України*. – 2003. – № 5. – С. 121-127.

Іван ШОСТ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики,
Тернопільський національний економічний університет

Юлія БОЙКО

стажист-дослідник кафедри статистики,
Тернопільський національний економічний університет

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДЕПОЗИТІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ЯК ДЖЕРЕЛА РЕСУРСІВ БАНКІВСЬКОГО ІПОТЕЧНОГО ЖИТЛОВОГО КРЕДИТУВАННЯ (ІЖК)

Проаналізовано структуру депозитів фізичних осіб, а також доходи населення як основу заощаджень. Висунуто пропозиції щодо оптимізації бюджету населення.

Ключові слова

Банківські ресурси, депозити фізичних осіб, доходи, заощадження, іпотечне житлове кредитування.

Іпотечне кредитування в Україні розвивається досить швидкими темпами та має перспективи для подальшого збільшення обсягів. Потенціал дуже великий. Для країн середнього рівня розвитку Світовий банк вважає орієнтиром частку житлових іпотечних кредитів у ВВП на рівні 25 %. В Україні ж цей показник до кінця минулого року лише ненабагато перевищував 2,5 %. Таким чином, перспектива на найближчі роки — це як мінімум десятиразовий приріст.

Іпотечний кредит, як будь-який механізм інвестування, стикається з головною проблемою – відсутністю довгострокових ресурсів у необхідних обсягах і з прийнятними відсотковими ставками. Можливості банків щодо здійснення житлового іпотечного кредитування і подальшого нарощування його обсягів багато в чому визначаються ресурсами, тому їй набувають актуальності дослідження з їх формування.

Дослідженню складових ресурсної бази банківських установ, деяких аспектів їх формування і управління присвячені роботи таких українських і зарубіжних вчених як А. М. Мороз, М. Д. Алексеєнко, Л. А. Костирко, Т. В. Пащенко,

М. М. Агеєв, О. Л. Гринько. Особливості банківського фінансування інвестиційних програм, а також механізм трансформації короткострокових банківських ресурсів у довгострокові досліджували А. П. Вожжов, Н. В. Кузнецова.

Аналіз світового досвіду та досвіду формування іпотечного житлового кредитування (ІЖК) в Україні свідчить про доцільність його розвитку на базі банківських закладів, які мають достатній досвід і ресурси. Це дозволить прискорити процес формування українського іпотечного житлового ринку й іпотечної системи в цілому.

Формування банківськими установами ресурсів для розвитку ІЖК населення в Україні відбувається в несприятливому економічному середовищі з позиції рівномірної стабільної та позитивної зміни динаміки та структури.

Одним із основних джерел ресурсного забезпечення ІЖК як за кордоном, так і в Україні залишаються депозити фізичних осіб. Так в Німеччині ресурси житлово-будівельних кас формуються саме з депозитів фізичних осіб. Механізм

© Іван Шост,
Юлія Бойко, 2008

Стаття надійшла до
редакції 21.12.2007 р.

формування ресурсів ІЖК полягає в наступному: за участю банку група фізичних осіб створюють цільові заощадження шляхом внесення вкладів на особисті рахунки банку. Тій особі, яка збільшила свій вклад до певного рівня, він повертається з нарахованими на нього відсотками і, крім цього, вона отримує позику на придбання житла чи його будівництво (причому за нижчою відсотковою ставкою).

Доцільно відзначити, що вищезазначене депозитне фінансування ІЖК – досить простий фінансовий інструмент. Його переваги: невелика премія для вкладників; низька вартість оптових депозитів; як правило, фінансування стабільне, особливо за наявності страхування депозитів. До недоліків можна віднести коливання вартості коштів та потенційно нестабільну пропозицію. Разом з тим, терміни, на які банки залучають депозити, не співпадають із строками іпотечних кредитів. Крім цього, ціна вкладів прив'язана до інфляції і лише за умови зниження останньої ціна іпотечного кредитування стане доступнішою.

Не зважаючи на це, депозити поки що є основним фінансуванням для вітчизняних банків. Результати аналізу діяльності визначили, що у формуванні вкладів населення як одного з важливих ресурсів банківських установ України спостерігаються позитивні абсолютні та структурні зміни з позиції розвитку банківського ІЖК. Це перш за все:

- покращення структури банківських ресурсів з позиції строковості (більше третини сукупних депозитів банків складають строкові депозити, збільшилися довгострокові депозити банків);

- поліпшення структури строкових депозитів з погляду їх суб'єктної приналежності (найбільша питома вага строкових депозитів банків сформована з коштів населення і є тенденція до росту даного показника).

Проте основною проблемою довгострокового кредитування для банків все ж є брак пасивів відповідної строковості. Нині в Україні стандартні терміни для депозитів – 1, 3, 6, 9, 12 місяців. За можливості залучення пасивів на 1 рік і менше, видача кредитів на великі терміни (більше 10 років) вочевидь пов'язана з підвищеними ризиками, оскільки не гарантує повернення залучених депозитів у договірні терміни (ризик ліквідності). На перший погляд, проблему взагалі навряд чи можна розв'язати, не забезпечивши рефінансування активних операцій на міжнародних ринках капіталу, де є можливість рефінансування на терміни понад 5 років (цим шляхом пішли АКБ «Надра», ВАТ «Укресімбанк» та інші). Однак доступ до таких ресурсів відкрито далеко не всім, до того ж отримання задовільного кредитного рейтингу на міжнародних ринках коштує недешево [1, с. 35].

Оскільки найбільшу частку депозитів банків сформовано за рахунок коштів фізичних осіб в умовах достатньо диференційованого та інертного

сегмента ринку, будь-яке відхилення від рівноважного розподілу суттєво підвищує ризик втрати ліквідності і збільшує вимоги до управління активами й пасивами банку [5, с. 21].

За даними НБУ за 2006 рік зобов'язання збільшилися на 57,7 % і на 01.01.2007 року становили 297,2 млрд. грн. На 01.07.2007 р. цей показник становив 215,2 млрд. грн. У структурі депозитних зобов'язань найбільша частка припадала на депозитні вкладення фізичних осіб – 58,9 % (126,8 млрд. грн.), яка з початку року збільшилася на 1,0 процентного пункту. При цьому, темпи приросту вкладів населення випереджали темпи приросту депозитів юридичних осіб.

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі зобов'язань банків за коштами, залученими на рахунки суб'єктів господарювання та фізичних осіб мають довгострокові вкладення фізичних осіб як у національній (17,5 %), так і в іноземній (16,5 %) валютах та вкладення суб'єктів господарювання до запитання в національній валюті (16,1 %).

У січні – червні 2007 року збільшення зобов'язань банків за депозитами відбувалося головним чином за рахунок зростання депозитних коштів фізичних осіб – на 18,8 %, або на 20,1 млрд. грн., у тому числі в червні – на 4,7%, або на 5,7 млрд. грн. Про схильність населення до заощаджень також свідчила позитивна тенденція до перевищення темпів зростання зобов'язань банків за залученими коштами фізичних осіб над темпами зростання готівки в обігу (на 01.07.2007 р. її частка в структурі грошової маси становила 27,7 % і зменшилася порівняно з початком року на 1.0 процентного пункту). Темпи зростання депозитів фізичних осіб у національній валюті (123,7 %) з січня поточного року випереджали темпи зростання депозитів фізичних осіб в іноземній валюті (113,1 %), у тому числі в червні -106,3 та 102,8 % відповідно.

Із початку звітного року обсяг коштів на поточних рахунках збільшився на 18,1 % (на 11,3 млрд. грн.). Зростанню коштів на рахунках до запитання фізичних осіб сприяв активний розвиток карткових платіжних систем [2].

Структурні особливості ринку вкладів фізичних осіб значною мірою пов'язані зі ступенем довіри громадян до конкретного обраного банку та банківської системи взагалі, а також із рівнем реальних доходів, інфляційними очікуваннями, встановленими процентними ставками закладами. Неабияку роль відіграє чинник оподаткування доходу закладами. Для розширення залучення вкладів банки використовують розвинуті маркетингові методи просування відповідних продуктів, які дають змогу збільшувати коло клієнтів, подовжувати терміни залучення коштів, заохочувати вкладників до укладення нових угод після закінчення термінів. За оцінками практиків, від 30 до 40 % клієнтів, як правило, подовжують терміни вкладів у банку. Крім

того, за наявності великої кількості банків, пріоритети банки починають ставити в сторону розширення спектра послуг уже існуючим клієнтам, а не залучення нових.

Збільшення депозитних вкладень фізичних осіб головним чином було зумовлене зростанням наявних доходів населення (табл.1).

Таблиця 1. Доходи населення України

Показники	2005 р.	2006 р.	06.2007 р.	2007 р.	
				червень у % до	
				05.2007 р.	06.2006 р.
Доходи населення - усього	381404	479309	51310	111.4	127.8
1. Заробітна плата	160621	206473	22150	108.0	129.0
2. Прибуток та змішаний дохід	58404	72388	6520	106.0	129.0
3. Доходи від власності	11072	14617	1312	98.4	144.8
4. Допомоги та трансферти	151307	185831	21328	118.1	125.4
у тому числі: соціальні допомоги	84617	103251	11183	107.1	125.6
інші поточні трансферти	12545	13404	1188	103.2	106.4
соціальні трансферти в натурі	54145	83904	8957	138.6	128.1

У структурі доходів фізичних осіб в останні роки, можна виокремити існування трьох основних періодів. Перший (1991-1995 рр.) період характеризується глибоким зубожінням більшої частини населення і соціальним розшаруванням.

Другий період (1996-2001 рр.) можна охарактеризувати як період "стабільної кризи". Певна стабілізація інфляції дозволила вивести бюджет доходів цього сектора на кількісно і за деякими аспектами на якісно новий рівень. Однак, поглиблення економічної кризи й державна політика доходів не сприяли поліпшенню добробуту населення.

Третій часовий відрізок, що розпочався у 2002 році, може бути визначений як формування і закріплення базису й умов для економічного розвитку. Для нього характерне недостатньо стабільне поліпшення основних показників, які характеризують добробут населення й формування передумов щодо перетворення деяких змін у стійку тенденцію.

Слід зазначити, що застосування інструментів та механізмів щодо оптимізації бюджету населення є на сьогодні, одним із важливих факторів

формування ресурсів ІЖК. В Україні необхідно здійснити заходи для планомірного збалансованого нарощення доходів населення з одночасною структурною зміною видатків, перетворення державної політики доходів, стимулювання функції, що зберігає бюджет населення шляхом підвищення надійності банківської системи. У частині формування ресурсів банківського іпотечного кредитування необхідно також розробка регулюючих заходів і програми розвитку іпотеки.

Отже, в середньостроковій перспективі завдяки економічному зростанню для банків депозити фізичних осіб залишаться важливим джерелом фінансових ресурсів ІЖК. Тенденція переходу на інші джерела ресурсів, характерна для Європи, до нас ще дійде не скоро. Поки спред між ставками залучення і кредитування на українському ринку достатньо високий, і це дозволяє банкам отримувати високу процентну маржу. Окрім цього, депозити фізичних осіб є зручним інструментом, оскільки достатньо підвищити процентні ставки, і зразу ж починається швидкий притік, при чому він буде плавнішим, ніж надходження від продажу цінних паперів.

Література

1. Бодрецький М. Проблематика довгострокового кредитування // Вісник НБУ. – 2007. – № 5. – С. 32-38.
2. Бюлетень НБУ. – 2007. – № 9. (174).
3. Возжзов А., Василенко О., Гринько О., Онелоченко О. Тимчасові кошти в банківському ресурсному забезпеченні іпотечних програм // Світ фінансів. – 2005.- № 3-4 (4-5) – С. 33-43.
4. Гринько О. Л. Формування і розподіл банківських ресурсів на іпотечне кредитування // Фінанси України. – 2005. – № 7. – С. 119-131.
5. Збруцька О. Рівновага залучених та розміщених банківських ресурсів як необхідна умова стабільного розвитку // Вісник НБУ. – 2007. – № 4. – С. 20-27.

Ольга ЗАГОРОДНА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу,
Тернопільський національний економічний університет

Віра СЕРЕДИНСЬКА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, ревізії і аудиту,
Тернопільський національний економічний університет

Ірина СЕРЕДИНСЬКА

студент,
Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІЗ БОРГОВИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто параметри (характеристики) облігацій. Викладено в систематизованому вигляді методи аналізу облігацій з фіксованою ставкою купона та безкупонних (з нульовим купоном). Основна увага спрямована на практичне застосування розглянутих методів.

Ключові слова

Облігація, купонний дохід, ставка купона, дисконт, премія, поточна доходність, доходність до погашення, купонний платіж, ціна погашення, дюрація.

Безперервний кругообіг процесів виробництва, розподілу і споживання неминує призводить до утворення у деяких підприємств і населення тимчасово вільних грошових коштів, що при наявності відповідного фінансового механізму, можуть бути використані як ресурс для одержання додаткових доходів. Таким механізмом і є фінансовий ринок і, передусім, його інструменти, діапазон яких надзвичайно широкий від простих (депозити, акції, облігації і т.д.) і до складних фінансових конструкцій, так званих похідних фінансових інструментів (форварди, ф'ючерси, опціони, свопи і т. д.).

Метою інвестиційної діяльності підприємства може бути не тільки отримання інвестиційного прибутку, але й забезпечення довгострокового приросту капіталу,

протиінфляційний захист вільних грошових активів, диверсифікація операційної діяльності і т. д. Це ставить перед ними непросту проблему вибору того чи іншого виду фінансових інструментів.

Для вітчизняної практики поняття "фінансові інструменти" є дещо новим, а тому потребує підвищеної уваги та повного осмислення сутності кожного фінансового інструмента, і зокрема тонкощів його застосування і розуміння, чим для підприємства обернеться їх використання.

Питання класифікації, випуску та обігу цінних паперів, а також опис діяльності різних учасників фондового ринку знайшли своє широке відображення в працях вітчизняних і зарубіжних авторів, а саме І. А. Бланка, І. А. Кравченка, І. А. Павленка, О. Г. Мендрука,

© Ольга Загородна,
Віра Серединська,
Ірина, Серединська, 2008

Стаття надійшла до
редакції 17.12.2007 р.

О. М. Мозгового, Я. М. Міркіна, Б. І. Альохіна, Г. Левінгстона, Р. Стівена та інших. Однак питання аналізу цінних паперів та обґрунтування доцільності вкладень в окремі фінансові інструменти недостатньо вивчені в економічній літературі. Тому метою даної статті і є характеристика методів аналізу операцій з борговими фінансовими інструментами – облігаціями. Основна увага в роботі приділена практичному застосуванню розглянутих методів. Реалізація стратегічних цілей, пов'язаних з диверсифікацією операційної діяльності, ефективне використання тимчасово вільних коштів зумовлюють потребу в надійних фінансових продуктах, як об'єктах інвестування активів підприємств, з належним забезпеченням зобов'язань за цими фінансовими інструментами.

Як відомо, основними ознаками інвестиційної привабливості цінних паперів та інших інвестиційних інструментів є висока надійність, доходність та ліквідність.

Окремі фінансові інструменти відзначаються наявністю, як правило, однієї, рідше – двох, ще рідше – трьох вищевказаних ознак. Для інвестора важливим є оптимальне поєднання цих ознак, тобто таке їх співвідношення, яке забезпечує максимальну очікувану доходність при заданому рівні ризику або найнижчі ризики при заданій очікуваній доходності. При цьому до поняття ризику слід віднести також і ймовірність втрати ліквідності тими чи іншими фінансовими інструментами, зокрема ризику неповернення інвестованих у такі інструменти активів підприємства. Тому до окремих інструментів інвестування потрібно висувати такі вимоги:

- гарантування повернення інвестованих активів – забезпечення (в різних формах) зобов'язань емітента за цінними паперами;
- гарантування доходності за окремими інструментами – встановлення доходу за фінансовим інструментом за ставкою, що враховує рівень інфляції або зміну курсу національної валюти (валютне застереження);
- підтримання ліквідності окремих інвестиційних інструментів – наявність зобов'язань емітента або його пов'язаної особи щодо викупу цінного паперу взагалі або за певних обставин.

До інвестиційних інструментів, які передбачені чинним законодавством України та можуть розглядатися стосовно їх прийнятності для інвестування, належать облігації внутрішньої державної позики (ОВДП), місцевих позик, підприємств (корпоративні облігації), акції, банківські депозити, банківські метали.

Облігація – це цінний папір, що підтверджує зобов'язання емітента відшкодувати власнику його номінальну вартість в обумовлений термін і виплатити належний дохід.

По суті облігація є контрактом, що засвідчує:

- факт надання її власником коштів емітенту;
- зобов'язання емітента повернути борг в

обумовлений термін;

- право інвестора на отримання регулярної чи разової винагороди за надані засоби у вигляді відсотка від номінальної вартості облігації чи різниці між ціною купівлі і ціною погашення.

Поділ боргових фінансових інструментів за видами емітентів на облігації внутрішньої державної позики (ОВДП), облігації місцевих позик і підприємств має суттєве значення з позиції рівня їх ризиків. Детальну класифікацію облігацій можна знайти в економічній літературі [5].

Найменш ризиковими є державні облігації (ОВДП), а найбільш – облігації підприємств. Відповідно диференціюється і рівень доходності цих облігацій: найнижчий рівень пропонується за ОВДП, найвищий – за облігаціями підприємств.

Суттєве значення для аналізу має поділ облігацій за терміном обігу і за формою доходу. Саме ці класифікації і визначають методи кількісного аналізу операцій з даним видом фінансових інструментів. Так, за терміном обігу розрізняють – короткострокові (до одного року) та довгострокові (від 1 до 30 років), безстрокові. Однак емісія безстрокових облігацій не передбачена українським законодавством.

За формою виплати доходів облігації поділяють на купонні (з фіксованою ставкою чи ставкою, що плаває) і дисконтні (без періодичних виплат доходів), їх ще називають облігації з нульовим купоном.

У цілому будь-яка облігація має наступні характеристики: номінальну вартість, купонну ставку доходності, дату випуску, дату погашення, суму погашення.

Слід зазначити, що купонні облігації поряд з поверненням основної суми боргу передбачають періодичні грошові виплати. Розмір цих виплат визначається ставкою купона, що виражена у відсотках до капіталу. Дохід за купонними облігаціями має дві складові: періодичні виплати та курсову різницю між ринковою ціною та номіналом. Тому такі облігації характеризуються декількома показниками доходності: купонної (на момент придбання) і повної (доходність до погашення). Купонна доходність задається при випуску облігації і визначається відповідною процентною ставкою. Її величина залежить від терміну позики і надійності емітента. Оскільки купонна доходність при фіксованій ставці відома заздалегідь і залишається незмінною протягом усього періоду обігу, її роль в аналізі невелика. Однак, якщо облігація купується (продається) у момент часу між двома купонними виплатами, важливе значення при аналізі угоди як для продавця, так і для покупця має похідний від купонної ставки показник – накопичений купонний дохід (НКД).

Формування доходів продавця і покупця для угоди, що укладається в момент часу між двома купонними виплатами, покажемо на прикладі.

Приклад. Облігація номіналом 100 000 грошових

одиниць (гр. од.), випущена 10. 04. 2006 року з купонною ставкою 28 % річних і числом виплат 4 рази в рік, була продана 21. 03. 2007 року. Дата попередньої виплати купона 10.01.2007 року, дата наступної 10.04.2007 р.

Оскільки облігація продається 21.03.2007 р., тобто за 20 днів до наступної виплати, купонний дохід – 208 % річних від номіналу буде отриманий новим власником – покупцем. Визначимо абсолютний купонний дохід (CF).

$$CF = 100000 \cdot \left(\frac{0.28}{4} \right) = 7000 \text{ гр.од.}$$

Для того, щоб операція була вигідна для продавця, купонний дохід необхідно поділити між учасниками угоди пропорційно строку утримання облігації між двома виплатами.

Нагромаджений купонний дохід визначають за формулою [3, с. 96]:

$$НКД = \frac{CF \cdot t}{\frac{B}{m}} = \frac{N \cdot k \cdot t}{\frac{B}{m}} \quad (1)$$

де

CF – купонний платіж;

t – число днів від початку періоду купона до дати продажу (придбання);

N – номінал;

k – ставка купона;

m – число виплат в рік;

B – 360, 365 днів – часова база.

У нашому прикладі з моменту попередньої виплати 10.01.2007 р. до укладання угоди 21.03.2007 р. пройшло 70 днів. Визначимо величину НКД по облігації на дату угоди.

$$НКД = \frac{\left(100000 \cdot \left(\frac{0,28}{4} \right) \cdot 70 \right)}{\frac{360}{4}} = 5444,44 \text{ гр.од.}$$

Саме на цю частину купонного доходу і буде претендувати продавець, шляхом включення її в ціну облігації. Якщо облігація була придбана продавцем за номіналом, то тоді курс її продажу з врахуванням частини купонного доходу пропорційного строку збереження облігації дорівнює:

$$K = \frac{N + НКД}{N} \cdot 100 \quad (2)$$

$$K = \frac{100000 + 5444,44}{100000} \cdot 100 = 105,44 \quad (\text{гр. од.})$$

Таким чином, курс облігацій для продавця повинен становити 105,44 (гр.од.), у випадку, коли він буде нижчий – продавець понесе збитки. Відповідно частина купонного доходу, що належить покупцю облігації за 20 днів, що залишилися може

бути визначена так:

$$CF - НКД = 7000 - 5444.44 = 1555,6 \text{ (гр.од)}$$

або

$$N - CF - P = 100000 + 7000 - 105444.44 = 1555,6 \text{ (гр.од)}$$

Суттєвий інтерес для аналізу мають показники: поточна доходність (V) і доходність облігації до погашення (VTM).

Поточна доходність облігації з фіксованою ставкою купона визначається як відношення періодичного платежу до ціни придбання.

$$V = \frac{N \cdot k}{P} \cdot 100 = \frac{CF}{P} \cdot 100 = \frac{k}{K} \cdot 100 \quad (3)$$

де:

CF – купонний платіж;

N – номінал;

k – річна ставка купона;

K – курсова ціна облігації;

P – ціна купівлі.

Поточна доходність облігацій, що продаються, змінюється відповідно до змін їх цін на ринку. Однак, з моменту купівлі вона стає постійною (фіксованою) величиною, тому що ставка купона залишається незмінною. Слід зазначити, що поточна доходність облігації, придбаної з дисконтом, буде вища купонної, а придбаної з премією – нижча.

Приклад. Облігація номіналом 100 000 гр од. була придбана за ціною 106203 гр од., поточна купонна ставка встановлена в розмірі 33,33 % річних. Число виплат – 4 рази на рік. Визначимо поточну доходність операції.

$$V = \frac{100000 \cdot \left(\frac{0.3333}{4} \right)}{106203} = 0,0784 \text{ (7,84\%)}$$

Як і слід було очікувати, поточна доходність нижча за ставку купона k (8,33%), так як облігація продана з премією.

Даний показник не враховує другу складову надходжень від облігацій – курсову різницю між ціною купівлі і погашення (як правило, номіналом). Тому він не придатний для порівняння ефективності операцій з різними вихідними умовами. Для цього і використовують показник доходності до погашення (VTM). Доходність до погашення є процентною ставкою (нормою дисконту), що встановлює рівність між теперішньою вартістю потоку платежів по облігації (PV) і її ринковою ціною (P).

Для облігації з фіксованим купоном, що виплачується раз в рік, вона визначається за допомогою спеціальних таблиць, а також розв'язком рівняння:

$$P = \sum_{t=1}^n \frac{CF}{(1+VTM)^t} + \frac{F}{(1+VTM)^n} \quad (4)$$

де F – ціна погашення (як правило, F=N)

Показник VTM є по суті внутрішньою нормою дохідності реальних інвестицій. Слід зазначити, що реальна доходність облігацій до погашення буде дорівнювати VTM тільки при виконанні наступних вимог, а саме: облігація зберігається до терміну погашення; отримані купонні доходи негайно реінвестуються за ставкою $r = VTM$.

Взаємозв'язок між ставкою купона (k), поточною доходністю (V), доходністю до погашення (VTM), ціною облігації (P) можна сформулювати так:

- якщо ціна облігацій дорівнює номінальній вартості, то $k = V = VTM$;
- якщо ціна облігацій більша за номінальну вартість, то $k > V > VTM$;
- якщо ціна облігацій менша за номінальну вартість, то $k < V < VTM$.

Аналіз ефективності такого фінансового інструмента, як облігація, зводиться до оцінки реальної її вартості, що забезпечує отримання очікуваної норми прибутку по ньому. Слід зазначити, що грошовий потік, який генерують подібні цінні папери є ануїтетом, до якого наприкінці терміну операції додається дисконтована номінальна вартість облігації.

Теперішню вартість такого потоку визначають наступним чином:

$$PV = \sum_{t=1}^{mn} \frac{(N \cdot k) \cdot m}{\left(1 + \frac{i}{m}\right)^{mt}} + \frac{F}{(1+r)^{nm}} \quad (5)$$

де

F - сума погашення (як правило номінал $F=N$);

k - річна ставка купона;

r - ринкова ставка (норма дисконту);

n - термін облігації;

N - номінал;

m - число купонних виплат у році.

Приклад. Строк облігації з номіналом 1000 грн од становить 10 років. Ставка купона, що виплачується раз в рік дорівнює 15%. Визначимо вартість облігації, якщо ринкова ставка дорівнює 10%.

$$PV = \sum_{t=1}^{10} \frac{(1000 \cdot 0,15)}{(1 + 0,10)^t} + \frac{1000}{(1 + 0,10)^{10}} = 1307,23 \text{ грн. од}$$

Таким чином, норма доходності 10% заданою операцією буде забезпечена при придбанні облігації за ціною 1307,23 грн од.

Теперішня вартість облігації залежить від величини ринкової ставки (необхідної норми доходності), строку погашення, ставки купона. А саме:

- якщо норма доходності (ринкова ставка) вища за ставку купона, теперішня вартість облігації буде нижча номіналу (тобто облігація буде продаватися з премією);

- якщо норма доходності (ринкова ставка) менша за ставку купона, теперішня вартість облігації буде більша номіналу (тобто облігація буде продаватися з премією (що і підтверджує приклад));

- якщо ринкова ставка дорівнює ставці купона, то теперішня вартість облігацій дорівнює номіналу;

- якщо норма доходності (ринкова ставка) вища за ставку купона, сума дисконту по облігації буде зменшуватися в міру наближення терміну погашення;

- якщо норма доходності (ринкова ставка) нижча за ставку купона, величина премії по облігації буде зменшуватися в міру наближення терміну погашення.

Чим більший термін обігу облігації, тим чутливішою є її ціна до змін ринкової ставки.

У проведених розрахунках ми брали до уваги тільки одну тимчасову характеристику облігацій – термін погашення (n). Однак для зобов'язань з виплатою періодичних доходів не менш важливу роль відіграє ще один показник – середньозважена тривалість платежів або дюрація.

Поняття “дюрація” вперше було введено американським вченим Ф. Макколі і відіграє важливу роль в аналізі довгострокових цінних паперів з фіксованим доходом. Дюрацію (D) можна визначити із співвідношення:

$$D = \frac{\sum_{t=1}^n t \left[\frac{CF_t}{(1+VTM)^t} \right]}{PV} + \frac{n \cdot \left[\frac{F}{(1+VTM)^n} \right]}{PV} \quad (6)$$

де

CF_t – величина платежу за купоном в періоді t ;

F – сума погашення, як правило – номінал;

n – термін погашення;

VTM – доходність до погашення, яка дорівнює процентній ставці (нормі дисконту);

PV – теперішня ціна облігації (ринкова).

Дюрація – це показник, що відображає середньозважений строк грошового потоку платежів по облігації. Використовувані при цьому ваги є часткою кожного дисконтованого платежу в теперішній вартості всього потоку (PV).

Розглянемо наступний приклад. Облігація з номіналом у 1000 грн од і ставкою купона 8 %, що виплачується раз в рік, має термін обігу 4 роки. Визначимо дюрацію даного зобов'язання.

Розрахунок дюрації здійснимо у таблиці 1.

Таким чином, середня тривалість платежів по 4 – річній облігації приблизно дорівнює 3,576 роки.

Даний показник залежить від ставки купона k , терміну погашення n і доходності до погашення (VTM). Вважають, що дюрація облігації з нульовим купоном завжди дорівнює терміну її погашення, тобто при $k = 0$, $D = n$; дюрація купонної облігації

Таблиця 1. Розрахунок дюрації

t	CF_t	$(1+VTM)^t$	PV_t	$\frac{PV_t}{PV}$	$\frac{PV_t}{t(PV)}$
1	80	1,080	74,074	0,074074	0,074074
2	80	1,166	68,610	0,068610	0,13722
3	80	1,260	63,492	0,063492	0,190476
4	1080	1,361	793,534	0,79353	3,17412
Разом	-	-	1000	1,0	3,57589

завжди менша строку погашення: при $k > 0$; $D < n$; з ростом доходності (процентної ставки на ринку) дюрація купонної облигації зменшується і навпаки.

Показник дюрації часто інтерпретують як середній строк зобов'язання з врахуванням його теперішньої величини, іншими словами, як точку рівноваги термінів дисконтування платежів. Зокрема, дюрацію купонної облигації можна трактувати як термін еквівалентного зобов'язання без поточних виплат відсотків (наприклад, облигації з нульовим купоном).

Слід зазначити, що основна цінність даного показника полягає в тому, що він приблизно характеризує чутливість ціни облигації до зміни процентних ставок на ринку (доходності до погашення). Таким чином, використовуючи дюрацію, можна управляти ризиком пов'язаним зі зміною процентних ставок.

Розглянемо як аналізують безкупонні облигації. Їх ще називають дисконтні. На відміну від купонних даний вид облигацій не передбачає періодичних виплат відсотків. Оскільки дохід по них утворюється у вигляді різниці між ціною купівлі і ціною погашення. Безкупонні облигації розміщуються на ринках тільки зі знижкою (з дисконтом). Відповідно ринкова ціна такої облигації завжди нижча номіналу.

Цей вид довгострокових зобов'язань є досить перспективним і користується популярністю в інвесторів, оскільки вони не несуть ризику, пов'язаного з реінвестування періодичних доходів в умовах коливань процентних ставок на ринку.

Як уже зазначалося, єдиним джерелом доходу при проведенні операцій з безкупонними облигаціями є різниця між ціною купівлі і номіналом (ціною погашення). В результаті утворюється елементарний потік платежів, що характеризується наступними параметрами: ціною купівлі (теперішня вартість облигації P), номіналом (N – майбутня вартість), процентною ставкою (r) і терміном погашення облигації (n). Слід зазначити, що номінал облигації завжди відомий (чи може бути прийнятий за 100), тоді для визначення доходності операції досить знати наступні параметри – ціну купівлі (P) або курс (K) і термін погашення (n). Доходність до погашення безкупонної облигації можна визначити за формулою:

$$VTM = \sqrt[n]{\frac{N}{P}} - 1 = \frac{1}{\sqrt[n]{\frac{k}{100}}} - 1 \quad (7)$$

Приклад. Визначимо доходність до погашення безкупонної облигації з номіналом у 1000 гр. од і погашенням через 2 роки, якщо вона придбана за ціною 878,00 гр. од.

$$VTM = \sqrt[2]{\frac{1000}{878,8}} - 1 = \frac{1}{\sqrt[2]{\frac{87,0}{100}}} - 1 = 0,06673 \text{ або } 6,67\%$$

З формули (7) випливає, що доходність безкупонної облигації знаходиться в оберненій залежності стосовно ціни (P) і терміну погашення (n).

Процес оцінки вартості безкупонних облигацій полягає у визначенні теперішньої величини елементарного потоку платежів за відомим значенням N (номіналу), процентної ставки (r) і терміну погашення (n). З урахуванням прийнятих позначень формула теперішньої вартості (ціни) даного фінансового інструмента матиме вигляд:

$$P = \frac{N}{(1+VTM)^n} \quad (8)$$

Оскільки, номінал безкупонної облигації приймається за 100 %, її курсова вартість дорівнює:

$$K = \frac{100}{(1+VTM)^n} \quad (9)$$

Приклад. Визначимо, яку ціну заплатить інвестор за безкупонну облигацію з номіналом у 1000 гр. од. і погашенням через 2 роки, якщо необхідна норма доходності становить 8 %.

$$\frac{1000}{(1+0,08)^2} = 857,34 \text{ гр. од}$$

З наведених співвідношень випливає, що ціна безкупонної облигації пов'язана оберненою залежністю з ринковою ставкою (r) і терміном погашення (n). При цьому чим більший термін погашення облигації, тим чутливішою є її ціна до змін процентних ставок на ринку.

Дюрація безкупонної облигації завжди дорівнює терміну погашення, тобто $P=n$.

Облигації з нульовим купоном становлять інтерес для інвесторів, що проводять операції з чітко визначеними часовими параметрами.

Важливим інвестиційним інструментом також є короткострокові цінні папери із строком погашення до 1 року. Емітентами таких фінансових інструментів є місцеві (державні) органи управління та підприємства.

Оскільки безкупонні облигації завжди реалізуються з дисконтом, норма доходності, що її одержить інвестор, залежить від різниці між сплаченою ціною (ціною придбання P) і номіналом (ціною погашення N). Так як номінал облигації завжди відомий (чи може бути прийнятий за 100%), для визначення доходності операції досить знати дві величини – ціну придбання P (або курс K) на дату проведення операції і термін до погашення в днях t .

Розрахунок доходності даного виду фінансових інструментів здійснюється за формулою простих відсотків у вигляді річної ставки V . У цьому випадку формула для визначення доходності матиме вигляд :

$$V = \frac{N - P}{P} \cdot \frac{B}{t} = \frac{100 - K}{K} \cdot \frac{B}{t} \quad (10)$$

де

- t - число днів до погашення;
- P - ціна придбання;
- N - номінал;
- K - курсова вартість;
- B - часова база (360).

Приклад. Короткострокова облигація з терміном погашення 90 днів була придбана за ціною 96,85 від номіналу. Визначимо доходність операції для інвестора.

$$V = \frac{100 - 96,85}{96,85} \cdot \frac{360}{90} = 0,301 \quad \text{або} \quad 13,01\%$$

У міжнародній практиці даний показник часто називають еквівалентним купонним доходом. Згідно назви, цей показник є річною купонною ставкою за довгостроковою облигацією, що відповідає доходності короткострокового зобов'язання. Доходність короткострокового зобов'язання до погашення V можна також розглядати як ціну позики для його емітента. Вартість позичених засобів для державної казни становитиме згідно прикладу 13 %.

Показник, що досліджується має такі недоліки :

- не може бути використаний для порівняння ефективності проведення короткострокових операцій з іншими видами інвестицій, у тому числі – довгостроковими;
- не враховує можливість багаторазового інвестування отриманих доходів протягом року.

З метою подолання вказаних обмежень можна використати показник – ефективної доходності (VTM). Якщо є можливість реінвестувати отримані доходи, то більш точно вказане припущення враховує формула погашення за складними відсотками. Тоді формула для розрахунку доходності короткострокового фінансового інструмента має вигляд:

$$VTM = \left(\frac{N}{P} \right)^{B/t} - 1 \quad (11)$$

де

- t - число днів до погашення;
- P - ціна придбання;
- N - номінал;
- B - часова база (360, 365).

Так, згідно нашого прикладу VTM становитиме:

$$VTM = \left(\frac{100}{96,85} \right)^{365/90} - 1 = 0,366 \quad \text{або} \quad 13,66\%$$

Якщо короткострокова безкупонна облигація придбана з метою наступної реалізації, то її доходність визначається цінами і термінами купівлі і продажу:

$$VTM = \left[\frac{P_2}{P_1} \right]^{365(t_1-t_2)} - 1 \quad (12)$$

де

- P_1 – ціна придбання в момент $t = 1$;
- P_2 – ціна перепродажу в момент $t = 2$;
- t_1 – число днів до погашення в момент придбання;
- t_2 – число днів до погашення в момент перепродажу.

В аналізі важливе значення має і оцінка вартості короткострокових фінансових інструментів. Процес оцінки полягає у визначенні теперішньої величини потоку платежів за формулою простих відсотків, виходячи з необхідної норми доходності (ринкової ставки V).

З урахуванням показників, що вже використовувались, формула теперішньої вартості (ціни) такого фінансового інструмента матиме вигляд:

$$P = \frac{N}{(1 + V \cdot t)} \cdot \frac{B}{t} \quad (13)$$

Оскільки номінал безкупонної облигації приймається за 100%, її курсова вартість дорівнюватиме

$$K = \frac{100}{1 + (V \cdot t)} \cdot \frac{B}{t} \quad (14)$$

Приклад. Визначимо, яку ціну заплатить інвестор за безкупонну облигацію номіналом 100 грн од і погашенням через 180 днів, якщо необхідна норма доходності дорівнює 8%.

$$\frac{100}{\left(1 + 0,08 \cdot \frac{180}{365} \right)} = 96,20$$

Залежність між ціною короткострокового зобов'язання (P), ринковою ставкою (V) і строком до погашення (t) має оберненопропорційний характер. Таким чином, наведена характеристика

інвестиційних параметрів боргових фінансових інструментів та застосування підприємствами розглянутих методів кількісного аналізу операцій з ними сприятимуть більш вмілому та обґрунтованому вкладенню капіталу в даний вид цінних паперів і застерігатимуть підприємства від характерних прорахунків.

Література

1. *Алехин Б. И. Рынок ценных бумаг. Введение в фондовые операции.*- Самара: Самвел. -1992.
2. *Бланк И. А. Управление инвестициями предприятия.* - К.: Ника – Центр, Ельта, 2003. – 480с.
3. *Кравченко Ю. Рынок ценных бумаг в вопросах и ответах/ Учебное пособие К.: Ника – Центр, Ельфа, 2003. - 528с.*
4. *Мендрук О. Г., Павленко І. А. Фондовый рынок: операции с ценными бумагами: Навчальний посібник. Вид.2 ге доповнене та перероблене.* – К.: КНЕУ, 2000 – 156с.
5. *Миркин Я. М. Ценные бумаги и фондовый рынок.* – М.: Перспектива. 1995.

СПІЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФОРМА ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ

Досліджено іноземний капітал в економіці країни. Визначено сутнісні характеристики та особливості спільних підприємств. Розглянуто переваги та недоліки залучення іноземного капіталу у формі створення спільних підприємств.

Ключові слова

Спільні підприємства, іноземний капітал, інвестиційна привабливість, іноземний інвестор, підприємство з іноземною інвестицією.

Інтеграція України до світової системи господарювання є важливою умовою виходу на нові ринки збуту та зміцнення конкурентних переваг вітчизняних підприємств. Цей процес передбачає широке залучення й використання іноземного капіталу, що зумовлено недостатнім обсягом внутрішніх інвестицій, особливо у сферу, що відзначається незадовільною конкурентоспроможністю на зарубіжних ринках. Перспективи успішної роботи багатьох вітчизняних підприємств та ефективність національної економіки загалом значною мірою залежать від рівня та якості управління процесом залучення іноземного капіталу, що проявляється у формах та методах залучення і використання іноземних інвестицій. Однією з таких форм, як свідчить досвід країн з перехідною економікою, є спільні підприємства.

Методика, теоретичні та практичні аспекти залучення іноземного капіталу у формі створення спільних підприємств розглядалися як вітчизняними, так і іноземними вченими, але з-поміж цього є певні особливості, що потребують подальшого дослідження. Проблемами створення і функціонування спільних підприємств на сучасному етапі розвитку займалися О. Хитра, Жень Фей, В. Александрова, М. Гороховатська, Н. Гнатюк та інші. На значну увагу заслуговують дослідження перспектив розвитку спільних підприємств зарубіжних

вчених Р. Кейвза, Дж. Данінга, Р. Лінча, П. Кіллінга, К. Фея, Е. Янгера, Дж. Стопфорда, Л. Уелса та інших.

Метою статті є виділення позитивних сторін функціонування іноземного капіталу в національній економіці, визначення спільних підприємств, розкриття переваг зазначеної форми функціонування іноземного капіталу, вивчення проблеми, створення спільних підприємств в Україні; визначення методологічних засад ефективності створення та діяльності спільних підприємств.

Важливе значення для розвитку економіки України має залучення іноземного капіталу. Обсяги залучення капіталу у формі прямих іноземних інвестицій демонструють, що Україна не може успішно конкурувати на міжнародних ринках капіталу. Загальний обсяг капіталу, внесеного у статутний фонд вітчизняних підприємств України у формі прямих іноземних інвестицій станом на 1 липня 2007 р. склав 24171,8 млн. дол. США, що становить 111,8 % до обсягів інвестицій на початок року та 518,6 дол. на одну особу [6].

На 10 найбільших країн-інвесторів припадає 84,0 % загального обсягу залучених прямих іноземних інвестицій: Німеччина – 5677,9 млн. дол. США, Кіпр – 4130,4 млн. дол. США, Австрія – 1957,0 млн. дол. США, Нідерланди – 1864,3 млн. дол. США, Сполучене Королівство – 1796,8 млн. дол. США, Сполучені Штати Америки – 1380,7 млн. дол. США, Російська Федерація – 1236,2

млн. дол. США, Франція – 935,4 млн. дол. США, Віргінські острови, Британські – 813,0 млн. дол. США та Швейцарія – 580,5 млн. дол. США [9].

Біля 30 % загального обсягу прямих інвестицій в Україну зосереджено на підприємствах промисловості – 6926,4 млн. дол. США. Значні обсяги іноземних інвестицій зосереджено у фінансових установах – 3533,1 млн. дол. США (14,6 %), на підприємствах торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 2512,6 млн. дол. США (10,4 %), в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям 1944,0 млн. дол. США (8,0 %). Сталою є зацікавленість інвесторів до підприємств металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів, у які нерезидентами вкладено – 1494,5 млн. дол. США, і виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 1403,8 млн. дол. США [6].

В цілому позитивні сторони функціонування іноземного капіталу проявляються в наступних аспектах: 1) економічний – сприяє економічному зростанню, завдяки збільшенню зовнішньої торгівлі, та робить позитивним сальдо платіжного балансу країни, 2) загальнодержавний – конкурентоспроможність вітчизняних товарів на світових ринках, і наближення їх якісних параметрів до світового рівня; 3) соціальний – зростання заробітної плати та соціальних виплат, покращення умов праці та її мотивація; 4) фінансовий – ріст податкових надходжень бюджету; 5) нормативно-правовий – прийняття законодавчих актів, що регламентують податкову, митну, інвестиційну, кредитну та амортизаційну політику зближуючи з положеннями міжнародних стандартів; 6) науково-передовий – передбачає впровадження у реальне життя науково містких та ресурсозберігаючих технологій, що ввозять на територію держави; 7) інфраструктурний – збільшення числа інститутів, які забезпечують потреби населення, задовольняючи послугами виробничого та невиробничого характеру; 8) політичний – довіра з боку окремих іноземних суб'єктів та держав, підвищення іміджу держави.

Залучення іноземного капіталу у підприємницьку діяльність несе із собою низку проблем, які становлять потенційну загрозу національній безпеці. Небезпека, що несуть іноземні інвестори може проявлятися в тих частинах, що передбачають вкладення іноземних активів у стратегічно важливі для держави сектори економіки, недотримання екологічних норм, ведення непрозорих правил поведінки на вітчизняних ринках, наслідування недобросовісної конкуренції та придушення національних виробників аналогічної продукції та послуг.

З іншої сторони, підприємства з іноземним капіталом є прогресивною формою господарювання, інструментом формування ринкових відносин в економіці України. Вони, як

форма міжнародного співробітництва, мають вагомий вплив на інтеграційні процеси у світову систему господарювання. До організаційних форм підприємств з іноземним капіталом, які з правового поля є найбільш поширеними, необхідно вважати: спільне підприємство, підприємство, статутний капітал якого на 100 % становлять іноземні активи; відділення та представництва, що не є юридичною особою, та повністю підвладні материнській компанії, яка знаходиться за кордоном.

Вивчення досвіду розвинених країн у галузі залучення іноземних інвестицій, дає змогу акцентувати, що найбільш чітко вираженою та прозорою формою участі іноземних інвесторів у вітчизняному бізнесі є створення спільних підприємств.

На сьогодні поняття і статус спільного підприємства визначається Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», згідно якого спільні підприємства є самостійними учасниками зовнішньоекономічних відносин і відповідно до статті 1 цього Закону визначаються як підприємства, які базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків [9].

Згідно Господарського кодексу України (стаття 63), така організаційна форма підприємств як спільні не вживається, а лише трактується визначення підприємства з іноземними інвестиціями, у разі якщо в статутному фонді підприємства іноземна інвестиція становить не менш як десять відсотків. В іншому аспекті підприємство, в статутному фонді якого іноземна інвестиція становить сто відсотків, вважається іноземним підприємством [11].

Стаття 3 Закону України „Про режим іноземного інвестування” визначає, що однією із форм здійснення іноземного інвестування в Україні є часткова участь іноземних інвесторів у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств [10].

Спільні підприємства – це одна з форм найпрогресивніших комплексних форм довготермінового економічного, науково-технічного співробітництва, що ґрунтується на об'єднанні спільних інтересів, капіталів, раціоналізаторських пропозицій, маркетингових досліджень іноземних та вітчизняних підприємств та доповнює торгово-економічні відносини [2, ст. 25].

Спільне підприємство – це особлива форма співпраці, яка передбачає об'єднання та спільне використання матеріально-фінансових ресурсів партнерів і функціонує як єдиний економічний механізм. На основі вище розглянутих визначень, спільне підприємство можна визначити як підприємство, що є юридичною особою, і частину

статутного капіталу становить іноземний капітал.

Створення спільних підприємств в Україні дасть змогу захистити вітчизняного товаровиробника, уникнути тиску з боку іноземних бізнесменів на ринку товарів та послуг, захистити ресурсний ринок країни, не допустити дискримінації серед управлінського та службового персоналу підприємства країни – реципієнта іноземних вкладень. Якщо дотримуватись радикального підходу, який ґрунтується на марксистській політичній та економічній теорії, можна стверджувати, що підприємства зі стовідсотковим іноземним капіталом у статутному фонді, чи філії, материнська компанія яких знаходиться за кордоном, висмоктують прибутки із країни заснування підприємств і вивозять їх до своєї країни, не даючи нічого навзаєм країні – реципієнтові. Прихильники цієї теорії схилились до думки, що передові технології у таких підприємствах суворо контролюються іноземними інвесторами, а важливі посади обіймають, як правило, вихідці із вітчизняної країни підприємства – інвестора. При цьому на перший план виступає створення спільних підприємств, яке базується на об'єднанні капіталів з метою виробництва та реалізації продукції і недопущення іноземців до прийняття важливих, економічно вигідних, стратегічно важливих рішень [3].

Згідно теорії відносної переваги, спільна діяльність суб'єктів різних держав, можлива за рахунок певної спеціалізації, яка відкидає на останній план радикальні підходи. Це можна трактувати як виробництво тих товарів та надання послуг, які вони можуть „продувати” найкраще. Один суб'єкт при цьому надає технології (іноземний інвестор), інший матеріальні та трудові ресурси, експорт яких завдає значних витрат або взагалі неможливий [3].

Створенню спільних підприємств передують економічна вигода, що носить матеріально – речовий та загальнонаціональний ефект. Тому створення спільних підприємств потребує визначення принципів підходів, для досягнення компромісу та узгодженості, що передують економічному ефекту.

Основними завданнями, що стоять перед економічними суб'єктами на початковому етапі створення спільних підприємств є: розподіл часток у статутному фонді з метою недопущення більшої кількості голосів зі сторони іноземних бізнесменів; розміри можливого кредиту, що будуть надані суб'єктами господарювання у разі нестачі статутного капіталу; визначення кола споживачів, ринків збуту, обсягів продажу та цінових меж; встановлення принципів поділу прибутку на капіталізовану та споживчу частини; розробка системи оплати та мотивації праці; складання тактичних та стратегічних цілей ведення бізнесу.

Перешкодами на шляху створення спільних підприємств в Україні є недостатні розробки

податкової, амортизаційної та інвестиційної політики. Ці чинники мають місце в застосуванні певних стимулів та важелів впливу на інвестиційні позиції іноземців, оскільки, як показує досвід, іноземних бізнесменів в більшій мірі цікавлять підприємства, статутний капітал яких на 100 % належатиме їм, і управлінські функції безпосередньо здійснюватимуться без узгодження з українськими підприємцями чи інвесторами.

Найбільш цікавим є досвід Китаю, щодо залучення іноземного капіталу, у формі спільних підприємств. Китайський уряд ставить на перший план залучення прогресивних ресурсів інших країн, що дадуть змогу розв'язати проблеми недосконалості розвитку національного виробничого сектора. Спільні підприємства в Китаї дали змогу налагодити масовий випуск комп'ютерів, різних типів інтегральних схем, сучасних засобів зв'язку та інших видів конкурентоспроможної продукції. Значний успіх у залученні іноземного капіталу відіграють інструменти податкового спрямування, що базуються на податкових пільгах [5]. Згідно Закону Китайської Народної Республіки про податок на доходи спільних підприємств, створених за участю китайського й іноземного капіталу, ставка податку на дохід спільних підприємств становить 30 %. Крім того, стягується місцевий податок на доходи в розмірі 10 % суми, яка має бути сплаченою у вигляді основного податку на доходи. В статті 4 вище вказаного Закону у випадку перерахування іноземним власником з Китаю частини прибутку, отриманого від діяльності спільного підприємства, вся сума, що перераховується, підлягає оподаткуванню податком на дохід за ставкою 10 %. Пільги щодо новостворених спільних підприємств мають місце в частині звільнення від сплати податку на прибуток протягом першого року діяльності, впродовж другого і третього, коли отримується прибуток, сплачують 50 % суми, що належить до оплати. Цікавим є зниження ставки податку на прибуток на 15-30 % від діючої на момент протягом 10 років для спільних підприємств, що діють в низькоприбуткових та неконкурентних галузях економіки (лісове та сільське господарство). Важливим є також повернення іноземному учаснику частини податку на прибуток (40 %) за п'ять останніх років, в яких мала місце тезаврація отриманого прибутку для збільшення капіталізації підприємства [8].

На рівні відносин двох інвесторів (іноземної та національної сторони) найбільш поширеною проблемою є нездатність керівництва підприємства розробити стратегію його розвитку, обґрунтувати бізнес-план, надати конкретні фінансові пропозиції. Перед іноземним інвестором постають такі проблеми: перевірка правдивості наданої інформації, правильного оформлення документації, відповідності документації чинному законодавству, професіоналізму керівників підприємства,

складність отримання необхідної інформації від персоналу підприємства.

За даними Міністерства економіки, на 1.07.2007 р. на території України налічувалось близько 760 спільних підприємств, що відносять до провідної ланки суб'єктів підприємницької діяльності. Дослідити загальну кількість спільних підприємств дуже важко, оскільки їх реєстр як такий не ведеться. Рекордними областями, щодо розташування спільних підприємств виступають Львівська, Харківська область, м. Київ, Закарпатська. Найнижчий рівень підприємств, обумовлених спільною діяльністю, зосереджений в Чернігівській, Кіровоградській, Херсонській областях [7]. Рівень їх нерівномірності зумовлений географічним розташуванням; економічним розвитком території; часткою ВВП області в його сукупному обсязі; фінансовими результатами та рентабельністю

підприємств певного регіону; наявністю трудових ресурсів; рівнем освіченості населення; наявністю програм, розроблених місцевими органами, щодо стимулювання іноземних капіталовкладень; економіко-правовими відносинами з іноземними державами окремо взятого регіону; рівнем заробітної плати та інше.

Вивчення кількості спільних підприємств в Україні не може давати повного уявлення про розміри іноземних активів, що обертаються в певних регіонах, оскільки невиключною є діяльність підприємств, що мають у статутному фонді 100 % іноземного капіталу і функціонують у формі закритих чи відкритих акціонерних товариств.

Потенційні переваги та недоліки залучення іноземного капіталу у формі створення спільних підприємств відображено у таблиці 1.

Таблиця 1. Переваги та недоліки економічно-організаційних вигод створення спільних підприємств

Практично - прагматичні вигоди для країни - реципієнта	Переваги зазначених вигод	Недоліки, досягнення певного ефекту, окремо взятого суб'єкта (СП)
1. Об'єднання збутових каналів	Збільшення обсягів реалізації, зниження витрат на рекламні послуги	Низький рівень інформованості, що заважає прийняттю правильних рішень маркетингової діяльності, недосконалість транспортної мережі
2. Об'єднання виробничих можливостей, технологічних процесів, циклів	Виробництво високоякісної, конкурентоспроможної продукції,	Проблеми митного оформлення ввезення на територію України технологій та обладнання
3. Поєднання спільних зусиль щодо проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт	Інноваційний розвиток регіону, країни в цілому	Недостатність ліквідних активів для швидкого впровадження новизни
4. Обмін досвідом здійснення управлінських функцій, регулювання трудових відносин у колективі	Збільшення рівня виробітку, підвищення, покращення атмосфери в колективі і зацікавленості працівників у кінцевому результаті	Відсутність кваліфікаційних працівників для досягнення поставлених завдань, низький рівень освітнього потенціалу в регіоні
5. Утворення єдиної ресурсної ніші	Покращення умов постачання на більш вигідних умовах, з меншими фінансовими витратами	Нестабільність цін на матеріальні ресурси; порушення умов договорів з боку постачальників
6. Об'єднання інвестиційних ресурсів (кошти внесені у статутний капітал різними за національною приналежністю суб'єктами)	Розподіл ризиків у разі можливих втрат	Відсутність механізму реалізації податкової, амортизаційної, інвестиційної та кредитної політики, високий ступінь відповідальності національних інвесторів перед іноземними і навпаки

Перевагами спільних підприємств на сучасному рівні розвитку економічної системи є: по-перше, вони допомагають вирішити важливе завдання створення ефективного власника в цей період, який забезпечує ринкову поведінку з прямим доступом до світового ринку. По-друге,

створюється можливість надходження сучасного управлінського досвіду. По-третє, спільні підприємці мають потенціальні можливості досягти таких витрат та якості продукції, за яких вона буде конкурентоспроможною на світовому ринку. Нині в Україні переважну частину спільних підприємств

створено із представниками Росії на двосторонній основі у промислових регіонах. Шляхом створення спільних підприємств Україна мала б змогу подолати технологічне відставання, одержати нові технології та ноу-хау. Капітал залучений у такій формі доцільно спрямовувати у наукомісткі виробництва.

У подальшому значну увагу необхідно приділити результатам роботи спільних

підприємств в Україні, їх впливу на ВВП, потенціал економічного росту України та окремо взятого регіону. Важливо в перспективі детальніше ознайомитись з процесом створення та діяльністю спільних підприємств в країнах ЄС і дослідити, наскільки дієвим є такий механізм в Україні.

Література

1. Мерзляк А. Фінансовий стан регіону – критерії залучення іноземних інвестицій // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 2000. - № 4. С. 121-125.
2. Александрова В., Гороховатська М., Щедріна Т. Спільні підприємства як форма трансферу технологій // Вісник НАН України. – 2001. - № 12. – С. 24-30.
3. Гіл Чарлз В. М. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / Пер. з англ., А. Олійник, Р. Ткачук – К.: Видавництво Соломії Павличко “Основи”, 2001. – 856 с.
4. Романів К. М. Іноземні інвестиції – ресурс економічного зростання регіону та України в цілому. // Науково – виробничий журнал: Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво.- 2007. - № 1. – С. 402-405.
5. Фам Тхи Лан Ань. Иностранные инвестиции в развитии экономики России и Китая. // Евразийский международный научно-аналитический журнал: Проблемы современной экономики, 2007. - № 2 (22), – [Цит. 2007, 11 листопада]. – Доступний з: <<http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=22430>>.
6. Інформація щодо інвестиційного клімату України: [Цит. 2007, 11 листопада] – Доступний з: http://me.kmi.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=97188&cat_id=96261
7. Економічний потенціал регіонів [Цит. 2007, 11 листопада] – Доступний з http://www.rada.com.ua/ukr/advanced_search/
8. Закон Китайської Народної Республіки про податок на доходи спільних підприємств, створених за участю китайського й іноземного капіталу – [Цит. 2007, 11 листопада] – Доступний з <http://www.rada.gov.ua/LIBRARY/catalog/law/chin7.htm>
9. <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. <http://zakon.rada.gov.ua/>
11. Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV Господарський кодекс України - [Цит. 2007, 11 листопада] – Доступний з: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

Людмила ФАЙВІШЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри зовнішньо-економічної діяльності підприємства,
учбово-науковий інститут «Вища школа економіки та менеджменту»,
Донецький національний технічний університет

Юлія ФОМІНА

студент,
учбово-науковий інститут «Вища школа економіки та менеджменту»,
Донецький національний технічний університет

ВПЛИВ ЗМІНИ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ ДОКУМЕНТАРНИХ АКРЕДИТИВІВ НА МІЖНАРОДНУ ТОРГІВЛЮ

Розглянуто основні позитивні та негативні наслідки впливу впровадження нових Уніфікованих правил і звичаїв UCP 600 для документарних акредитивів на подальшу діяльність підприємств та організацій, які користуються цим інструментом розрахунків та на розвиток міжнародної торгівлі в цілому.

Ключові слова

Документарний акредитив, Уніфіковані правила і звичаї (UCP600), бенефіціар, апліконт.

Інтеграція країн у світовому співтоваристві, установлення й зміцнення економічних зв'язків між країнами викликає зростання ролі міжнародних розрахунків і, безумовно, призводить до необхідності вдосконалювання їхніх форм і видів. Домінуюче місце в міжнародних розрахунках займають документарні операції, зокрема документарний акредитив. Завдяки ліквідації або зменшенню ризиків у зовнішньоекономічних операціях застосування документарних акредитивів дозволяє освоювати нові ринки збуту, установлювати співробітництво як з національними, так і із закордонними партнерами, що можливо тільки за умов наявності чіткої регламентації даного інструменту міжнародних розрахунків.

Розрахунки по акредитиву є однією з найчастіше використовуваних у зовнішньоекономічних контрактах формою оплати товару (робіт, послуг). Сутність документарного акредитиву полягає в зобов'язанні банку сплатити продавцю певну суму при наданні у встановлений строк документів, які відповідають усім вимогам акредитиву. Акредитивні розрахунки

регламентуються спеціальним документом - Уніфікованими правилами і звичаями для документарних акредитивів, який вперше був прийнятий на Віденському конгресі в 1933 році. Однак у зв'язку з розвитком міжнародної торгівлі, правила по використанню цього інструменту міжнародних розрахунків доповнювались, змінювались і вже з 1 липня 2007 року набула чинності шоста редакція Уніфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів (UCP 600) [4], яка більш чітко визначає та розмежує зобов'язання сторін акредитиву та надає кращу можливість ніж UCP 500 відстоювання інтересів апліканта або бенефіціара. Це результат більш ніж трирічної роботи Комісії з банківської техніки та практики Міжнародної торговельної палати.

Сьогодні є досить багато досліджень з питань застосування акредитивів. Існує безліч рекомендацій з приводу роботи з документарними акредитивами, розкриті певні нюанси з використання їх окремих видів і конструкцій. Зокрема, в роботах економіста Д. Озеля [1] дуже докладно і ясно розглянуті основні риси різних видів документарних

© Людмила Файвішенко,
Юлія Фоміна, 2008

Стаття надійшла до
редакції 04.12.2007 р.

акредитивів, в роботах О. Антонової [2] є чіткі рекомендації з приводу використання форм і видів цього інструмента розрахунків, а О. Соболев [3] наводить зрозумілу класифікацію документарного акредитиву. Сутність документарного акредитиву й особливості його регламентації розкриваються також у спеціалізованих виданнях банків і міжнародних організацій. Г. К. Кобахідзе порівнює зміни нової регламентації документарного акредитиву з попередньою та пропонує своє тлумачення з приводу практичного застосування окремих положень нової регламентації акредитивного розрахунку. Однак не дивлячись на достатньо високий рівень дослідження документарного акредитиву, існують окремі аспекти акредитивних операцій, які взагалі не висвітлюються або висвітлюються в недостатній мірі, зокрема вплив нової регламентації на подальшу діяльність підприємств, які використовують акредитивний інструмент розрахунку та на міжнародну торгівлю в цілому, також можливі наслідки впровадження нової регламентації майже не згадуються. І тому дана проблема є дуже актуальною і повинна бути дослідженою.

Метою даної статті є дослідження основних позитивних та негативних наслідків впливу впровадження нових Уніфікованих правил і звичаїв UCP 600 для документарних акредитивів на подальшу діяльність підприємств та організацій, які користуються цим видом розрахунків та на розвиток міжнародної торгівлі в цілому.

Насамперед слід зазначити, що загально визнаною перевагою нової редакції є більш проста й прийнятна мова викладу. Це значно полегшує роботу фахівцям, що працюють у цій сфері. Фундаментальним нововведенням в UCP 600 стало положення, що встановлює тільки безвідкличний характер акредитиву (у попередніх редакціях був також відкличний акредитив) [6]. Міжнародна банківська практика свідчить, що безвідкличний документарний акредитив - найбільш вигідна форма розрахунку в експортно-імпортних угодах, тому що такий акредитив не може бути анульованим або зміненим без згоди бенефіціара. Перевага цієї форми розрахунку, за словами провідного економіста керування валютних і неторгових операцій Семагіної Н. С., полягає в її надійності: до контрактного зобов'язання імпортера "платити" додається одностороннє зобов'язання банку "здійснити платіж" [7], тобто якою б ризиковою не була угода, експортер отримує гроші за продукцію (послуги) навіть якщо імпортер не зможе сплатити - банк обов'язково повинен буде здійснити платіж. Безвідкличність акредитиву практично ліквідує ризики в міжнародній діяльності підприємств та організацій і таким чином дозволяє їм укладати з упевненістю угоди з такими партнерами, з якими вони ніколи раніше не мали справи. Це позитивно вплине на міжнародну торгівлю, збільшиться

кількість міжнародних контрактів.

Ще однією перевагою впровадження нової редакції UCP600 є виключення із статті 14 незрозумілого поняття «розумного часу» щодо строку перевірки документів й ухвалення рішення про здійснення платежу за акредитивом, який складав 7 банківських днів [5]. Велика кількість судових справ зводилась до того, чи був час, протягом якого банк перевіряв документи, розумним чи ні. Це питання було предметом найгостріших дебатів серед учасників редакційної групи по підготовці нової редакції UCP 600 і усієї Банківської комісії МТП. Країни, де традиційно переважає експорт були за скорочення часу для перевірки документів, тому що були зацікавлені в прискорюванні отримання коштів. Країни - традиційні імпортери були за збереження ліміту часу UCP 500. Врешті решт було вирішено зменшити строк до 5 банківських днів, які при будь-якому поданні документів банк вправі використовувати.

Положення, які зібрані у даній статті, знаходились в UCP 500 у різних статтях і їх об'єднання під загальною назвою «Критерії перевірки документів» дозволило досягнути оптимізації структури UCP 600 і спрощення їх для розуміння як новачкам, так і спеціалістам зі стажем.

Важливою зміною в UCP600 є включення положення, яке робить законною можливість дострокового платежу бенефіціару, котрий виконуючий банк може зробити по акредитиву. Наприклад, по контракту імпортер може перерахувати кошти за отриманий товар чи послуги через 30 днів. А експортерів кошти терміново знадобились раніше. Він (експортер) може звернутися до свого банку і банк експортера повинен виплатити кошти своєму клієнту, а цьому банку в кінці строку імпортер перерахує потрібну суму. Такі платежі деякі банки, щоб зберегти операції за документарними акредитивами, практикували й раніше, до UCP 600, але ця діяльність не була зарегламентована і не усі банки давали згоду на це. Зараз з випуском UCP 600 з'явилась ще одна перевага акредитивного розрахунку, яка передбачена для певних нюансів контракту між партнерами і яка краще відображає інтереси клієнтів. Це збільшить попит на акредитив, а отже збільшиться кількість торговельних угод, що позитивно вплине на міжнародну торгівлю в цілому.

Незважаючи на те, що нові Правила стали більш зрозумілими й ближчими до реалій сучасного документарного бізнесу, з'явилися нові положення, які на практиці будуть викликати немало питань і суперечок.

Зокрема, негативний ефект впровадження UCP 600 проявляється в тому, що в деяких довгострокових угодах обов'язковою умовою контракту при перевірці відповідності документів певним стандартам є використання UCP 500 [5]. Внаслідок впровадження нової редакції Уніфікованих правил і звичаїв для документарних

акредитивів, деякі підприємства змушені розривати довгострокові контракти, тому що нові зміни в UCP 600 їх не задовольняють або потрібен деякий час для переукладання контрактів. Це негативно впливає на міжнародну торгівлю, можуть зменшитися обсяги експортованої та імпортованої продукції.

Ще одним недоліком у впровадженні UCP 600 є питання узгодження нових правил і чинного законодавства України, що цілком і повністю ґрунтується на попередній редакції Уніфікованих правил. У зв'язку з нестабільним політичним становищем, з проблемами, які зараз існують у Верховній Раді України, очікувати внесення змін у законодавство України за цим напрямом найближчим часом не доводиться, а це може викликати ряд суперечностей на практиці при укладенні угод і таким чином це може негативно вплинути на торговельну діяльність деяких

підприємств та організацій і на міжнародну торговельну діяльність країни. Отже, не дивлячись на всі мінуси, які притаманні UCP 600, можна із упевненістю сказати, що їх нова редакція у набагато більшій мірі, ніж попередні правила UCP 500, відображає сучасний підхід банків, імпортерів та експортерів до використання акредитивної форми розрахунків. Головним є те, що нові UCP 600 у всіх статтях дотримуються основного принципу: банки виставляють документарний акредитив для того, щоб здійснювати платежі, а не для того, щоб під будь-яким формальним приводом ухилитися від платежу. Наскільки UCP 600 відповідають подальшому розвитку документарного акредитиву як інструмента розрахунків і фінансування, покаже практика їхнього застосування та подальше дослідження впливу використання нового стандарту на ефективність міжнародних торговельних операцій.

Література

1. Озель Д. Акредитив у сучасній практиці господарювання // Банківська справа. – 2005. – № 3. – С. 76-82.
2. Антонова О. Використання різних форм міжнародних розрахунків при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності // Економіст. – 2005. – № 7. – С. 82-85.
3. Соболев О. Всё об аккредитиве // Финансовая консультация. – 2005. – № 18. – С. 25-30.
4. *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, 2007 revision, ICC Publication № 600.*
5. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (UCP500) // Публикация Международной торговой палаты № 500 - Ред. 1993. - [Цит. 2007, 26 сентября]. - Доступный на: <<http://www.inservice.ru/documents/ucp500>>.
6. Положення про порядок здійснення уповноваженими банками за документарними акредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями. – Постанова Правління Національного банку від 3 грудня 2003 року, № 514.
7. Семагина Н.С. Экспортно- импортные операции и документарные аккредитивы // Финансовая консультация. - 2007. - № 3. - [Цит. 2007, 26 сентября]. – Доступный на: <<http://www.bankir.ru>>

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ НЕРУХОМОСТІ

Розглянуто особливості нерухомості як об'єкту інвестиційного аналізу. Визначено складові елементи платіжних рядів інвестицій в нерухомість. Запропоновано підходи до розрахунку показників ефективності інвестицій з урахуванням специфіки об'єктів нерухомості.

Ключові слова

Нерухомість, аналіз, ефективність, інвестування, чиста дисконтована вартість, доход.

Перебудова економіки України обумовлює необхідність виникнення багатьох типів ринків взаємодії суб'єктів господарювання: ринку нематеріальних активів, інтелектуальної власності, фондового ринку тощо. Значне місце в цій структурі належить ринку нерухомості, який представляє собою сукупність відносин навколо операцій з об'єктами нерухомості: купівлі-продажу, іпотеки, здачі об'єктів нерухомості в оренду і т. д. Уточнимо, що під поняттям «нерухомість» розуміють землю і всі поліпшення, постійно закріплені на ній (будівлі, спорудження, об'єкти незавершеного будівництва). Основними сегментами ринку нерухомості є ринок землі, ринок житла та ринок нежилых приміщень. Залежно від юридичних прав на нерухомість, що є об'єктом угоди між продавцем-покупцем, ринок нерухомості поділяють на ринки купівлі-продажу й оренди. На ринку купівлі-продажу в обмін на відповідний еквівалент передається повне право власності, що включає право розпорядження, тоді як на ринку оренди об'єктом угоди є частковий набір прав, що виключає право розпорядження.

Слід зазначити, що стан вітчизняного ринку нерухомості в даний час характеризується як достатньо стабільний. Про це, зокрема, свідчить статистична інформація, наведена в табл. 1 [1].

Проте очевидно, що сталий розвиток ринку нерухомості можливий тільки за умови наявності

вкладення коштів, тобто активізації інвестиційних процесів. Інвестиції в нерухомість мають такі позитивні риси, як можливість багаторічного використання об'єкта та збереження капіталу. Привабливість інвестування в нерухомість пояснюється наступними чинниками:

- у момент придбання нерухомості інвестор одержує пакет прав, у той час як багато об'єктів інвестування не спричиняють права власності;
- схоронністю вкладених грошових коштів узагалі (у звичайних умовах нерухомість неможливо втратити, викрасти) і інфляцією зокрема (інфляційні процеси супроводжуються ростом цін на нерухомість і доходів від неї);
- можливістю одержувати від нерухомості доход у грошовому вираженні й інший корисний ефект проживання, престижності володіння певним об'єктом і т. п.

Необхідно підкреслити, що нерухомість як об'єкт інвестування має ряд специфічних рис, серед яких:

- неможливість переміщення нерухомості без нанесення об'єктові збитку;
- тісний зв'язок нерухомості із землею, причому не тільки фізично, але і юридично;
- довговічність об'єкта інвестування;
- унікальність кожної конкретної нерухомості як за фізичними характеристиками, так і з огляду

- на інвестиційну привабливість;
 - високу вартість нерухомості, її поділ на майнові частки є складним, а в інших випадках і неможливим;
 - недоступність інформації про угоди з нерухомістю в більшості випадків;
 - корисність нерухомості визначається здатністю задовольняти специфічну потребу людини в житловій та виробничій площах;
 - можливість позитивного або негативного впливу нового будівництва на вартість приляглих земель, будівель;
 - тенденцію до збільшення вартості нерухомості протягом тривалого періоду;
 - специфічні ризики, які притаманні нерухомості, як об'єкту інвестування: ризик фізичного ушкодження під впливом природних і техногенних чинників, ризик нагромадження зовнішнього та функціонального зносу, фінансовий ризик, зв'язаний з умовами перегляду орендної плати.
- Все вищевикладене дозволяє зробити висновок

про важливість питань, пов'язаних із виконанням планових інвестиційних розрахунків стосовно специфіки нерухомості як об'єкта вкладення коштів. При цьому найважливіше місце належить попередній проробці інвестиційних проектів, формуванню вихідних параметрів, обґрунтуванню їх економічної ефективності тощо.

Зазначимо, що питанням передінвестиційних планових розрахунків та удосконалення теоретичних та методичних підходів інвестиційного аналізу в даний час присвячується значна увага, про що й свідчить ряд публікацій [2 - 7]. Проте більшість авторів як об'єкт аналізу розглядають насамперед основні та оборотні засоби. Об'єкти нерухомості або ототожнюються з іншими об'єктами капіталовкладень, або ж зовсім залишаються поза межами досліджень [2, с. 14; 4, с. 26; 5, с. 9; 7, с. 10-12]. Все зазначене вище дозволяє сформулювати мету даного дослідження, як удосконалення окремих підходів виконання процедури інвестиційного аналізу з урахуванням специфіки нерухомості як об'єкта вкладення коштів.

Таблиця 1. Динаміка введення в експлуатацію загальної площі житла та кількість збудованих квартир

	1995р.	2000р.	2001р.	2002р.	2003р.	2004р.	2005р.	2006р.
Введення в експлуатацію загальної площі, тис. м ²	8663	5558	5939	6073	6433	7566	7816	8628
- у тому числі								
- у міських поселеннях	6456	4329	4773	4858	5074	5739	6088	6709
- у сільській місцевості	2207	1229	1166	1215	1359	1827	1728	1919
Кількість збудованих квартир, тис.	118	63	65	64	62	71	76	82
- у тому числі								
- у міських поселеннях	94	52	54	54	51	57	63	69
- у сільській місцевості	24	11	11	10	11	14	13	13

Одним із найважливіших питань при виконанні аналітичних розрахунків за об'єктами нерухомості є обґрунтування їх економічної ефективності. При цьому більшість рекомендацій спрямовані на використання динамічних показників, що дозволяє врахувати вплив фактору часу на цінність платежів. Одним з основних показників є чиста дисконтована вартість капіталу. Більшість авторів для оцінки ефективності об'єктів рекомендують розраховувати даний показник наступним чином [2, с. 36; 5, с. 98; 7, с. 133]:

$$NPV = (e - a) \cdot \frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n} - A_0 \quad (1)$$

де NPV - чиста дисконтована вартість капіталу;

e - поточні доходи за інвестицією;

a - поточні витрати за інвестиційним об'єктом;

i - процентна ставка на капітал;

n - період експлуатації інвестиційного об'єкта;

A_0 - витрати на придбання інвестиційного об'єкта на початку періоду інвестування.

Даний підхід до розрахунку чистої дисконтованої вартості є цілком придатним до обґрунтування ефективності інвестицій, об'єктами яких є основні та оборотні засоби. Проте перераховані вище особливості нерухомості як об'єкту вкладення коштів обумовлюють необхідність коригування підходів до розрахунку цього показника. Одним з основних чинників є довготривалість періоду експлуатації об'єктів нерухомості. Якщо прийняти, що цей період може наблизитися до нескінченності, доцільним є визначення коефіцієнта сумарного дисконтування наступним чином:

$$КСД_{\infty} = \frac{1}{i} \quad (2)$$

де $КСД$ - коефіцієнт сумарного дисконтування.

Тоді чисту дисконтовану вартість капіталу рекомендується визначати за допомогою формули:

$$NPV = (e - a) \cdot \frac{1}{i} - A_0 \quad (3)$$

Наведене трактування розрахунку чистої

дисконтованої вартості враховує тривалість життєвого циклу об'єктів нерухомості та базується на нескінченності платіжного ряду.

Слід зазначити, що в багатьох випадках значний інтерес представляє не тільки величина чистої дисконтованої вартості, а й рівень процентної ставки на капітал, при якій показник NPV дорівнює нулю, тобто проект сягає граничної межі ефективності. Цей показник має назву внутрішньої ренти та характеризує гарантований рівень доходу на капітал за інвестицією. Уточнимо підхід до його визначення з урахуванням зазначених вище умов. У загальному вигляді постійні платежі ренти при необмеженій тривалості в часі можна представити у вигляді:

$$IRR = \frac{(e - a)}{A} \quad (4)$$

У практиці інвестиційного аналізу нерухомості цей показник трактується як „вічна рента”.

Підкреслимо, що обґрунтування ефективності інвестиційних проектів базується на вихідній інформації про величину інвестиційних платежів та їх розподіл на період експлуатації об'єкта. Від достовірності й обґрунтованості параметрів проекту залежить правильність прийняття рішень про доцільність вкладення коштів. Тому одним з основних питань інвестиційного аналізу нерухомості є формування потоків інвестиційних платежів.

Традиційно інвестиційні платежі включають витрати на придбання інвестиційного об'єкта, поточні доходи та витрати за інвестицією та можливу виручку від ліквідації об'єкта наприкінці періоду його існування [5, с. 49-52; 6, с. 64-68; 7, с. 111-114]. Проте, враховуючи зазначені особливості, ці параметри доцільно застосовувати, якщо в якості об'єкта нерухомості (а також і об'єкта вкладення коштів) розглядається підприємство як цілісний майновий комплекс. Якщо ж виконується інвестиційний аналіз земельних ділянок, площ під задачу в оренду, житлових приміщень, ці платежі не визначаються. У таких випадках мають місце наступні платежі:

Потенційний валовий доход (ПВД) - доход, який

можна одержати від нерухомості при стовідсотковому її використанні без урахування усіх втрат і витрат. Величина ПВД залежить від площі оцінюваного об'єкта, встановленої орендної ставки та розраховується за формулою:

$$ПВД = S \times C_m, \quad (5)$$

де S - площа, що здається в оренду, м²;

C_m - орендна ставка за 1 м².

Даний показник характеризує максимально можливу величину доходу від експлуатації об'єкта. Але на практиці його величина може змінюватися під впливом різних чинників. Для більш точної картини при здійсненні інвестиційного аналізу рекомендується визначити дійсний валовий доход, тобто потенційний валовий доход, за винятком втрат від недовикористання площ і при зборі орендної плати з додаванням інших доходів від нормального ринкового використання об'єкта нерухомості:

$$ДВД = ПВД - В - ІД, \quad (6)$$

де $ПВД$ - потенційний валовий доход;

$В$ - втрати від недовикористання площ;

$ІД$ - інші доходи.

На практиці часто виникає необхідність забезпечення нормального функціонування об'єкта нерухомості, що призводить до додаткових витрат, які мають назву операційних. З огляду на це, в таких випадках доцільно вихідні параметри проекту представляти у вигляді чистого операційного доходу, який визначається наступним чином:

$$ЧОД = ДВД - ОВ, \quad (7)$$

де $ЧОД$ - чистий операційний доход;

$ОВ$ - річні операційні витрати (за винятком амортизаційних відрахувань).

Таким чином, виконання передінвестиційних аналітичних розрахунків з використанням наведених рекомендацій дозволить врахувати специфічні ознаки об'єктів нерухомості. Це сприятиме зниженню рівня інвестиційних ризиків, підвищенню точності та обґрунтованості управлінських рішень.

Література

1. http://ukrstat.gov.ua/Vvedennya_v_ekspluatats_yu_zagalno_plosch_zhitla_ta_k_lk_st_zbudovanih_kvartir.htm.
2. Аньшин В. М. Инвестиционный анализ: Учеб.-практ. пособие. - М.: Дело, - 2000. - 280 с.
3. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов / Пер. с англ. под ред. Л.П. Белых. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. - 631 с.
4. Богатин Ю. В. Инвестиционный анализ, Учеб.пособие для вузов, Всерос. заоч.финансово-экон.ин-т. - М.: ЮНИ; - М.: ДАНА, 2000. - 286 с.
5. Савчук А. В. Анализ эффективности инвестиционных проектов и экономических условий их реализации / А. В.Савчук; НАН Украины. - Одесса: ИПРЭИ, 2000. - 176 с.
6. Щукін Б. М. Аналіз інвестиційних проектів: Конспект лекцій. - К.: МАУП, 2002. - 128 с.
7. Хобта В. М. Управління інвестиціями: Навчальний посібник. - Донецьк: ДонНТУ, 2005. - 394 с.

АНДЕРАЙТИНГ ТА ЙОГО РОЛЬ В РОЗВИТКУ РИНКУ КАПІТАЛУ УКРАЇНИ

Розглянуто значення операцій первинного розміщення цінних паперів (IPO) на ринку капіталу для економічного розвитку країни. Визначено роль андерайтингу в процесі проведення операцій IPO. З'ясовано, що основними андерайтерами на сучасному етапі розвитку фінансового ринку в Україні виступають банківські установи.

Ключові слова

Фінансовий ринок, ринок капіталу, операції IPO, андерайтинг, андерайтер, банк, фінансова компанія.

Як відомо, на сучасному етапі функціонування фінансовий ринок України відноситься до ринків, що розвиваються. Невисокі кількісні параметри не дають можливості в повній мірі проявитись загальним закономірностям розвитку фінансового ринку в процесі трансформації тимчасово вільних фінансових ресурсів в капітал. Для фінансового ринку України характерною є ситуація невисокого рівня капіталізації. При невисокому рівні капіталізації фінансовий ринок буде носити спекулятивний характер. Саме так характеризують фінансовий ринок більшість аналітиків. Підтвердженням цього є те, що на ринку переважають операції короткострокового характеру, а серед інвесторів перш за все ті, що зацікавлені у короткостроковому використанні капіталу. Такі операції не мають суттєвого впливу на економічне зростання.

Слід зазначити, що ситуація, яка складається сьогодні перш за все в реальному секторі економіки вимагає суттєвого зростання довгострокових джерел фінансування. Саме ці операції слід вважати продуктивними, оскільки вони забезпечують приріст у довгостроковому періоді. Цільове використання довгострокового капіталу спрямоване перш за все на оновлення технології виробництва,

що створює стабільну основу розвитку реального сектора виробництва. А це в свою чергу формує основу конкурентоспроможності окремих суб'єктів господарювання, так і економіки країни в цілому.

Банківські установи і суб'єкти господарювання реального сектора економіки сьогодні є недокапіталізованими, а отже, для підтримки високим темпів зростання валового внутрішнього продукту в країні найближчим часом повинні суттєво зрости обсяги довгострокових фінансових ресурсів, а саме повинно відбутись суттєве зростання власного капіталу та довгострокового позикового капіталу. Суттєве нарощення зазначених фінансових ресурсів може бути забезпечене, з одного боку, через розміщення емітованих пайових (акцій) та боргових (корпоративних облігацій) цінних паперів на ринку капіталу, з іншого боку, через використання довгострокових кредитів банків. У зв'язку з цим особливої актуальності на сьогодні набувають операції первинного розміщення цінних паперів на ринку капіталу.

Вивченню даної проблеми поступово починає приділятися все більше уваги як з боку науковців так і з боку фахівців фінансового ринку країни. В рамках дослідження стану фінансового ринку даній проблемі

приділяється увага з боку Драгуна Д., Корнеєва В., Ряботи В.

Значна кількість публікацій присвячена даній проблемі в роботах російських науковців, зокрема Міркіна Я., Зоріна А., Бочарової Н., Потьомкіна О. та інших.

Метою даного дослідження є з'ясування ролі операцій первинного розміщення цінних паперів для забезпечення економічного зростання країни, а також оцінка стану андерайтингу на сучасному етапі розвитку фінансового ринку України.

Підтвердженням необхідності суттєвого нарощення обсягів довгострокових джерел фінансування є проведений нами аналіз фінансової стійкості суб'єктів господарювання реального сектора економіки на основі даних Державного комітету статистики, який дозволив нам зробити наступні висновки: по-перше, коефіцієнт автономії свідчить про те, що суб'єкти господарювання входять у зону фінансової залежності від зовнішніх джерел фінансування. Безперечно, що залежність є ще не настільки високою, але формується негативна тенденція – за 2004 – 2006 роки коефіцієнт знижується з 0,47 до 0,45 при нормативному значенні на рівні 0,5, тобто суб'єкти господарювання реального сектора економіки не можуть повністю покрити залучені кошти. По-друге, обсяг власного оборотного капіталу має від'ємне значення в 2004 році -40150 млн. грн., в 2005 р. - 75358 млн. грн., в 2006 році - 81977 млн. грн. Тобто у підприємств не вистачає власного капіталу для фінансування поточних потреб, більше того, це свідчить про те, що у підприємств не вистачає власного капіталу для фінансування своїх необоротних активів, які за своєю природою є не чим іншим як виробничими потужностями, а отже, є основою для здійснення розширеного типу відтворення, кінцевим наслідком якого є зростання валового внутрішнього продукту країни. Викликає занепокоєння і той факт, що в динаміці зазначений показник в цілому за всіма видами діяльності погіршується з досить швидкими темпами. По-третє, окрім погіршення фінансової стійкості суб'єктів господарювання, паралельно погіршується і майновий стан. У структурі активів суб'єктів господарювання переважають необоротні активи, їх питома вага становить більше 50 %. Це пов'язано з тим, що в структурі суб'єктів господарювання за видами діяльності в Україні переважають саме підприємства промисловості, частка яких в обсязі ВВП країни становить близько 50 %. Основні засоби в Україні на сьогодні в середньому за різними видами економічної діяльності зношені на 50 %, тобто досягнуто критичне значення коефіцієнта зносу, при цьому в промисловості, сільському господарстві зазначений показник перевищив критичне значення. Таким чином найбільшим часом в країні необхідно оновити виробничі потужності на суму близько 300 млрд. грн. Якщо взяти до уваги структуру джерел фінансування то, з

одного боку, необхідно нарощувати довгострокові позикові кошти, але з урахуванням тенденції коефіцієнта автономії. Тому перш за все виникає необхідність у нарощуванні власного капіталу шляхом емісії акцій та отримання інвестицій. Порівнявши визначений обсяг необхідного фінансування з розміром валового внутрішнього продукту країни станом на 2006 рік – 535900 млн. грн., можна зробити висновок, що нам необхідно профінансувати суб'єкти господарювання в обсязі, що становить більшу половину обсягу ВВП країни.

Як було зазначено вище, банківська система країни є також недокапіталізованою, тобто і банки для ефективного подальшого функціонування і задоволення зростаючих потреб реального сектора економіки в довгострокових джерелах фінансування повинні наростити перш за все довгострокові джерела фінансування та власний капітал. Тобто, і банки на сьогодні зацікавлені в появі ефективного ринку капіталу. Отже, на сучасному етапі розвиток фінансового ринку підійшов до такого рівня, коли виникла суттєва необхідність диверсифікації джерел фінансування, а також зростання ролі пайового фінансування, в тому числі через публічне розміщення акцій [1, с. 4].

У зв'язку з вищезазначеним суттєво зростає значення процесу первинного публічного розміщення цінних паперів, або іншими словами операцій IPO (initial public offering). Операції IPO виконують ряд важливих функцій на макроекономічному рівні розвитку країни, а саме: по-перше, з їх допомогою в економіку країни залучаються значні інвестиції, що стимулюють економічне зростання, по-друге, сприяють переливу капіталу та структурній перебудові економіки, по-третє, виступають однією з головних умов розвитку ринку капіталу країни.

Важливу роль у процесі проведення операцій IPO відіграє андерайтер. Саме він здійснює функції щодо розміщення цінних паперів, підписує повідомлення про результати випуску, підтверджуючи тим самим достовірність та повноту всієї інформації, що міститься в даному документі. Більше того, андерайтер буде нести поряд з посадовими особами емітента при наявності звинувачень солідарну субсидіарну відповідальність за збитки, що спричинив емітент власнику цінних паперів внаслідок недостовірної та неповної інформації, що міститься в повідомленні про результати випуску [2].

Слід зазначити, що для підтримки достатньо високих темпів економічного розвитку країни перш за все реальний сектор економіки вимагає і буде вимагати суттєвих обсягів довгострокових фінансових ресурсів. На сьогодні українські банки мають незначні можливості щодо фінансування широкомасштабних інвестиційних проектів, які є капіталомісткими та довгоочікуваними. Найбільші інвестиційні проекти профінансовані вітчизняними банками коштують 30 – 50 млн. дол., при цьому

термін фінансування становить 5 – 7 років. Така ситуація перш за все обумовлена низьким рівнем власного капіталу. Якщо ж банки самі будуть використовувати довгостроковий позиковий капітал, то вони ризикують коштами своїх вкладників. На сьогодні однією з основних проблем, що потребує вирішення є саме наявність суттєвих ризиків, пов'язаних із розбалансуванням активів та пасивів за строками погашення. Все вищезазначене обумовлює необхідність нарощення власного капіталу та можливостей використання позикового капіталу з допомогою фінансового ринку країни. Крім того, використовуючи механізм IPO, банки можуть виходити на закордонні фондові біржі та залучати суттєвий за розмірами іноземний капітал у вітчизняну економіку [3, с. 4].

За інформацією, яка розміщена на офіційному сайті Асоціації українських банків, Україна на даний момент має практичний досвід здійснення банком первинного розміщення акцій, що дав позитивні результати. Зокрема, в квітні 2006 року РОДОВІД Банк провів первинне розміщення 19 % своїх акцій. Організатором та ексклюзивним агентом щодо розміщення пакета акцій була компанія «Dragon Capital». У результаті банк отримав капітал в обсязі 47 млн. дол., при цьому акції банку були розміщені серед 22 інвестиційних фондів та приватних інвесторів із Європейських країн та США.

Необхідно відзначити, що широкого розповсюдження набувають операції андеррайтингу корпоративних облігацій. До 2006 року конкуренція на даному ринку була досить невелика. Причина в тім, що більшість потенційних емітентів не зіштовхувалися з таким інструментом, як облігація. Та й самих емітентів було небагато. Із часом інструмент ставав усе більше розповсюдженим, і емітенти почали розглядати можливість співробітництва з банками, які надають більш привабливі умови розміщення. Емісія облігацій суб'єктами господарювання є альтернативою банківському кредитуванню і приваблива як для суб'єктів господарювання реального сектора економіки, так і для банківських установ. Випуск облігацій є більш дешевим джерелом отримання фінансових ресурсів, при цьому фінансування здійснюється не одним або двома банками, а групою інвесторів, в тому числі і іноземних. Крім того, емісія облігацій не впливає на структуру власності, що робить її значно вигідною з точки зору і власників суб'єкта господарювання, і його фінансових менеджерів. Лідерами в проведенні операцій з корпоративними цінними паперами на сьогодні є саме банківські установи: ЗАТ «АБ «ІНГ Банк Україна», ЗАТ «АКІБ «УкрСиббанк», ВАТ «АКБ «Укрсоцбанк», ВАТ «Райффайзен Банк Аваль», та ЗАТ «Перший український міжнародний банк».

Першу позицію в рейтингу андеррайтерів за підсумками першої половини 2007 року посідає ЗАТ «АБ «ІНГ Банк Україна» з обсягом 1,43 млрд. грн., йому належить і перша позиція в 2006 році.

Працюючи в основному з банківськими випусками, ЗАТ «АБ «ІНГ Банк Україна» продовжує впевнено лідирувати на ринку за рахунок більших обсягів даних позик. Другу позицію посідає ВАТ «Райффайзен Банк Аваль» з обсягом 919 млн. грн. (27-ма позиція в 2006 році). Такий прорив даний банк здійснив перш за все за рахунок трьох великих випусків власних облігацій на загальну суму 900 млн. грн. Тому якщо не буде нових випусків цінних паперів до кінця року, позиції банку можуть бути дещо нижчими. Третє місце в рейтингу андеррайтерів посідає ЗАТ «АКІБ «УкрСиббанк», що був лідером рейтингу "Сбондс-Україна" протягом 2003-2005 р. Як і в попередні періоди, даний банк є найбільш активним гравцем в роботі з «небанківськими» корпоративними випусками – у першому півріччі 2007 року банком розміщені цінні папери восьми емітентів на суму 882 млн. грн. На сучасному етапі обсяги випусків цінних паперів суб'єктів господарювання реального сектора економіки на українському ринку поки що нижчі, ніж у банківському секторі, що не дозволило зазначеному банку посісти перше місце в рейтингу.

У цілому перша п'ятірка українських інвестиційних банків розмістила в першій половині 2007 року 4,442 млрд. грн., або 81,9 % від усього обсягу розміщень. Такі великі обсяги операцій андеррайтингу першої п'ятірки рейтингу інвестиційних банків обумовлені розміщенням у першому півріччі великих банківських випусків і певною концентрацією послуг андеррайтингу в Україні. Але, незважаючи на це, даний сегмент ринку усе ще перебуває в стадії становлення, тому жорсткості конкуренції поки не відчувається, хоча основне коло андеррайтерів і організаторів поступово визначається більш чітко. Враховуючи все вищевикладене, можна зробити висновок, що коло учасників даного ринку знаходиться в стадії формування, а це, в свою чергу, означає, що з точки зору стратегічного розвитку можуть відбутись кардинальні зміни серед учасників.

Слід також враховувати той факт, що з прийняттям нової редакції Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» були внесені зміни і до обмежень обсягу випуску корпоративних облігацій, а саме в попередній редакції було визначено, що обсяг емісії облігацій не повинен був перевищувати 25 % статутного капіталу підприємств, в новій редакції обсяг емісії може становити суму, яка не перевищує трикратного розміру власного капіталу або розміру забезпечення, що надається з цією метою третіми особами [4]. Дані зміни можуть суттєво вплинути на обсяги емісії корпоративних облігацій суб'єктів господарювання реального сектора економіки. Крім того, необхідно враховувати і той факт, що на сьогодні іноземні учасники на даному ринку представлені в основному через свої дочірні банки, а з врахуванням зростаючого інтересу іноземного капіталу до вітчизняної банківської системи в

стратегічному періоді можна очікувати їх появу на ринку андеррайтингу.

Отже, в результаті проведеного дослідження можна зробити наступні висновки: по-перше, значне нарощення довгострокових фінансових ресурсів для суб'єктів господарювання може бути забезпечене, з одного боку, через розміщення емітованих цінних паперів на ринку капіталу, з іншого боку, через використання довгострокових кредитів банків. По-друге, враховуючи показники фінансової стійкості

суб'єктів господарювання, виникає необхідність нарощення перш за все пайових цінних паперів. У зв'язку з цим особливої актуальності на сьогодні набувають операції первинного розміщення цінних паперів на ринку капіталу. По-третє, важливу роль у процесі проведення операцій IPO відіграють андерайтери, серед яких на сьогодні в Україні переважають не фінансові компанії, а саме банківські установи.

Література

1. Потемкин А. IPO вчера, сегодня, завтра // Актуальная тема. – 2005. – № 5. – С. 4–7.
2. Зорин А., Бочарова Н. Первичное публичное размещение (IPO по-русски) // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. – 2006. – № 24. – [Цит. 2007, 10 жовтня]. – Доступен с: <http://www.consult.skrin.ru / Publication_text.asp?id=5417.
3. Драгун Д. IPO. Як це відбувалося // Круглий стіл. – 2005. – № 9. – С. 4 – 6 .
4. Про цінні папери та фондовий ринок. Закон України від 23. 02. 2006. № 3480-IV. – [Цит. 2007, 8 серпня]. – Доступний з: <<http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

Ольга БУДНІК

кандидат економічних наук,
ДВНЗ «Державний агроекологічний університет»,
м. Житомир

ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ЗАХОДІВ В УПРАВЛІННІ ЗБУТОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ М'ЯСНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Розглянуто основні тенденції функціонування сільськогосподарських підприємств Житомирщини на основі дослідження ЗАТ «Новоград-Волинський м'ясокомбінат». Виявлено, що до стратегічних напрямів діяльності слід віднести підвищення репутації фірм шляхом використання основних складових маркетингу мікс.

Ключові слова

Маркетинг, комплекс маркетинг, товарна політика, організація збуту, комунікації, імідж підприємства.

Ринковий механізм функціонування економіки ставить нові вимоги до організації внутрішнього механізму управління підприємством та адаптації його до зовнішніх умов. Маркетинг є ефективним інструментом, що забезпечує перехід господарюючих суб'єктів від просто виробництва до організації, спрямованої на максимальне задоволення потреб клієнтів. Як свідчить вітчизняна практика, застосування засобів маркетингу на підприємствах України все ще недостатньо цілеспрямоване та малоефективне внаслідок недостатньої комплексності маркетингових заходів. Саме тому існує нагальна потреба в принципово новому осмисленні концепції маркетингу підприємства та можливості пристосування її до реальних умов сьогодення.

Сучасний маркетинг завдяки своїм технологічним, інформаційним та креативним можливостям значно впливає на функціонування сучасних вітчизняних підприємств. Вивченню даного питання приділяють значну увагу С. Єфімов, Т. Копитько, І. Лилик, Ю. Нестерев, Т.

Примаєк, В. Пустогін та ін. Проте основні тенденції та можливості застосування комплексу маркетингових заходів на сучасних підприємствах потребують подальшого дослідження.

Метою даного дослідження є виявлення тенденцій розвитку сільськогосподарських підприємств Житомирської області на основі вивчення діяльності закритого акціонерного товариства «Новоград-Волинський м'ясокомбінат». Завданнями роботи є дослідження функціонування ЗАТ «Новоград-Волинський м'ясокомбінат»; аналіз комплексу маркетингу; вивчення стану організації товарної політики підприємства; розгляд його збутової та комунікаційної діяльності.

ЗАТ «Новоград-Волинський м'ясокомбінат» – одне з найкращих підприємств м'ясної галузі Житомирщини. Метою його діяльності є переробка і реалізація м'ясної продукції для отримання прибутку. За обсягами виробництва, показниками якості та асортиментом продукції акціонерне товариство посідає одне з перших місць серед виробників ковбасних виробів області.

© Ольга Буднік, 2008

Стаття надійшла до редакції 7.12.2007 р.

На даний час ЗАТ «Новоград-Волинський м'ясокомбінат» є підприємством, що виготовляє більше 100 видів продукції, а саме: 18 видів вареної ковбаси; 10 видів сосисок; 19 видів напівкопчених ковбас; 21 вид копченостей; 5 і 8 видів варенокопчених та сиров'ялених ковбас відповідно, а також 12 видів інших ковбасних виробів. Великий асортимент продукції є однією з переваг підприємства у боротьбі за визнання серед споживачів. Виробнича потужність підприємства – 7-9 т ковбасних виробів на добу. Загальна кількість працівників становить 600 чоловік.

Підприємство має тенденцію до розширення виробничих потужностей. При чому найбільш ефективно, з максимальним використанням виробничих потужностей та персоналу воно працювало в 2005 р. Товарна політика підприємства

спрямована на всебічне врахування бажань споживачів щодо властивостей запропонованих товарів та на посилення конкурентоспроможності самого товару.

Особливий вплив на діяльність підприємства здійснюють конкуренти. Основними його вітчизняними конкурентами є ЗАТ «Київський м'ясокомбінат», ВАТ «Чернівецькі ковбаси», ВАТ «Шепетівський м'ясокомбінат», ЗАТ «Житомирський м'ясокомбінат», ЗАТ «Бердичівський м'ясокомбінат» (табл. 1). Слід наголосити на тому, що на основі проведеного експертами співставлення показників якості продукції підприємства з наявними товарами-аналогами, встановлено високий рівень якості продукції ЗАТ «Новоград-Волинський м'ясокомбінат».

Таблиця 1. Порівняльна характеристика продукції виробників-конкурентів

Показники	ЗАТ «Бердичівський м'ясокомбінат»	ВАТ «Чернівецькі ковбаси»	ЗАТ «Житомирський м'ясокомбінат»	ЗАТ «Київський м'ясокомбінат»	ВАТ «Шепетівський м'ясокомбінат»
Якість продукції	середня	висока	середня	висока	висока
Собівартість продукції	низька	висока	середня	висока	середня
Асортимент	50	140	90	125	75
Упаковка	зручна	зручна	зручна	зручна	зручна
Дилерська активність	середня	висока	середня	висока	середня
Динаміка зростання	стабільна	висока	стабільна	висока	висока

Серед всього асортименту товарів, які підприємство реалізує, основним є ковбаса. За минулий рік в Житомирській області було реалізовано 70 % від загального випуску ковбасних виробів. Решта продукції реалізовується за межі області, а саме: в Київську обл. – 8 %; в Чернігівську – 6 %; в Вінницьку – 4 %; в Івано-Франківську обл. – 7 % та в ін. області. Досить невелика частка реалізації за межі області обумовлена деякими проблемами, пов'язаними з транспортуванням на дуже великі відстані, тому що певні види продукції мають незначні терміни реалізації – декілька діб. Підприємство надає також сервісні послуги покупцям продукції. Якщо покупець знаходиться в межах області або недалеко, то товар поставляється за рахунок підприємства.

У сучасному світі для того, щоб досягти успіху в бізнесі, недостатньо робити якісні товари, засновані на сучасних технологіях, і встановлювати прийнятні ціни для цільових споживачів. Необхідно донести до покупця відповідну інформацію про самі товари і

послуги та підприємство, що їх виготовляє. Важливу роль в цьому відіграє процес організації товаропросування. На даний час свою продукцію ЗАТ «Новоград-Волинський м'ясокомбінат» реалізує через посередників. Тому для забезпечення ефективнішої системи руху товарів передбачається модифікація каналів розподілу, а саме: відкриття фірмового магазину, щоб закріпити продукцію цієї марки у свідомості споживачів та забезпечити наявність продукції в торгових пунктах, центрах та супермаркетах області. Крім того, в перспективі планується запропонувати нові системи знижок.

Важливим зауваженням до діяльності підприємства є недостатнє використання маркетингових комунікацій. У зв'язку з цим ЗАТ «Новоград-Волинський м'ясокомбінат» розробляє проект рекламної кампанії, яка має на меті створення у потенційного покупця уявлення про товари, включаючи їх повний спектр, вартість та якість. При цьому реклама підприємства повинна бути точною,

чітко сформульованою, а також робити акцент на якість і властивості продукції.

Отже, виходячи із результатів дослідження, до стратегічних напрямів діяльності ЗАТ «Новоград-Волинський м'ясокомбінат» належать: завоювання відповідної частини ринку; досягнення повного

обсягу реалізації виготовленої продукції; створення відповідного іміджу підприємства; проникнення на нові ринки, в тому числі й зовнішні; максимізація прибутку від продажу всієї продукції, а не певного виду, підвищення репутації фірми; використання основних складових комплексу маркетингу.

Література

1. *Лилик І. В., Сайчук І. І. Маркетинг: виклики XXI століття // Маркетинг в Україні. – 2007. – № 3. – С. 49-51.*
2. *Копитько Т. Директ-маркетинг в індустрії бізнесу // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 1. – С. 55-65.*
3. *Нестерева Ю. В. Методи оцінки вартості бренду Маркетинг в Україні. – 2006. – № 3. – С. 61-64.*
4. *Пилипенко Ринок маркетингових досліджень: становлення і проблеми розвитку // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 5 (33). – С. 16-19.*
5. *Прауде В. Р., Білий О. Б. Маркетинг: Навч. Посібник. – К.: Вища шк., 1994. – 256 с.*
6. *Примак Т. Сучасні тенденції українського рекламного креативу // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 1. – С. 15-22.*

Неля ВАНДЯК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри аграрного бізнесу,
Тернопільський національний економічний університет

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИСОКОЇ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто зміст поняття «якість», складові, що її визначають, основні рівні якості продукції. Обґрунтовано причини незадовільної якості продуктів харчування та запропоновано шляхи забезпечення високої якості продукції. Досліджено механізм впровадження системи менеджменту якості на харчових підприємствах відповідно до вимог міжнародних стандартів.

Ключові слова

Харчова промисловість, продукти харчування, якість, управління якістю, система менеджменту якості, споживач, сертифікат.

Людство не може активно жити і високопродуктивно працювати без високоякісного харчування, що, без усякого сумніву, залежить від якості сільськогосподарської продукції та продуктів харчування. У зв'язку з новими умовами господарювання в АПК варто досліджувати поставлену проблему в новому аспекті. За останні роки через погіршення економічної та екологічної ситуації якість продукції сільського господарства та харчової промисловості вимагає бути кращою. Належне забезпечення населення продовольством безпосередньо впливає на політичну та соціально-економічну стабільність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику забезпечення високої якості продуктів харчування та рівень продовольчої безпеки досліджувало багато вітчизняних та закордонних вчених-економістів, зокрема Д. Ф. Крисанов, П. А. Лайко, А. С. Лисецький, П. Т. Саблук, Л. Г. Чернюк, О. Б. Шмаглій, І. Р. Юхновський та ін. У проведених дослідженнях запропоновано основні механізми, які б дали змогу забезпечити населення України високоякісними продуктами харчування за доступними цінами та широким асортиментом. В той же час у наукових працях вчених-економістів ще не все враховано в контексті впровадження системи

менеджменту якості на харчових підприємствах.

Важливим завданням наукового дослідження є розробка заходів з підвищення якості харчових продуктів за допомогою впровадження ефективної системи менеджменту якості на конкретних переробних підприємствах.

Якість - це багатоаспектне та динамічне поняття, яке можна співвіднести до різних об'єктів: продукції, робіт, послуг, процедур та процесів, діяльності, методів, виробничих систем та організаційних структур тощо.

Якість товару - це сукупність властивостей і характеристик товару (послуги), які дають можливість задовольняти певну потребу споживача.

Складовими якості товару є технічний рівень і його корисність для споживача, що розкривається через функціональну відповідність товару, діапазон можливостей, крім базової функції, соціальні, естетичні, ергономічні, екологічні, гігієнічні властивості, а також довговічність і надійність у споживанні та відповідність встановленим нормам, стандартам. Крім того до складових якості відноситься дизайн, імідж товару або марки (якість, що сприймається); діапазон, швидкість і ефективність послуг, тобто допродажний, продажний і післяпродажний сервіс.

Якість - один із найбільш значущих інструментів, який використовується для позиціонування товару на ринку. Якість має дві характеристики: рівень і постійність. Рівень якості повинен забезпечувати позицію товару на цільовому ринку. При цьому якість товару ототожнюється зі спроможністю товару виконувати свої функції. Причому, з точки зору маркетингу, якість повинна вимірюватися в термінах купівельного сприйняття. Тобто підприємства повинні вибирати рівень якості, який відповідає потребам цільового ринку та рівням якості конкуруючих товарів.

Якість товару, з точки зору покупця, - це міра відповідності всієї сукупності його характеристик і властивостей сукупності потреб і очікувань покупця, це здатність задовольняти потреби в процесі використання товарів. Даний показник змінюється зі зміною рівня вимог, що пред'являються до продукції.

У переважній більшості випадків оцінка рівня якості проводиться за сукупністю показників властивостей (комплексна оцінка).

Вся продукція, що пропонується на ринку для продажу, може бути умовно розділена на чотири групи, які визначають рівень якості:

- вищий рівень якості;
- середній рівень якості, конкурентоспроможний;
- знижений (нижче середнього рівня);
- неконкурентоспроможний рівень якості.

Вироби вищої якості - це принципово нова, так звана "продукція ринкової новизни". Виробник таких товарів може збільшити свій прибуток як за рахунок підвищення цін, так і за рахунок збільшення частки своєї ринкової участі (обсягу продажу).

Друга група - конкурентоспроможна продукція, знаходиться на середньому рівні якості товарів. Успіх діяльності виробника буде залежати головним чином від ціни, реклами, сервісу.

Знижений рівень якості означає трохи гірші споживчі властивості товарів (нижче середнього рівня). Для стабілізації своєї діяльності виробнику продукції зниженого рівня якості необхідно знижувати ціни.

Вироби з неконкурентоспроможним рівнем якості або взагалі не знайдуть споживача, або можуть бути реалізовані тільки за досить низькими цінами. Виробнику необхідно або підвищити якість товарів, або створити новий виріб.

Друга характеристика рівня якості - це постійність в постачанні споживачів товаром встановленого рівня якості. У цьому значенні під якістю розуміють відсутність дефектів (відхилень).

Багато підприємств розглядають якість як стратегічну зброю, оскільки вона передбачає здатність обійти конкурентів за допомогою постійної пропозиції товарів і послуг, які краще від інших задовольняють потреби і надання переваги покупцям. Таким чином, якість розглядається як конкурентна можливість і навіть конкурентна необхідність.

Пріоритетом державної влади має бути стимулювання виробництва високоякісної конкурентоспроможної продукції з використанням ресурсозберігаючих і екологічно безпечних технологій. Якість сільськогосподарської продукції та продуктів харчування є нині одним із найголовніших завдань на всіх рівнях державного управління.

Проблема високоякісного харчування у світі і, зокрема, в нашій державі набуває дедалі більшого значення з ряду причин. Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва призвела до використання різноманітних агрохімікатів при вирощуванні сільськогосподарських культур і зберіганні продукції. Наукою стверджується, що головним джерелом шкідливих речовин, які надходять у сировину, є навколишнє середовище. Проблема якісного (здорового) харчування має стати першочерговим завданням будь-якої держави.

Для впровадження систем якості, що відповідають міжнародному стандарту, значно підвищують якість вітчизняної продукції, уряд має створювати та розвивати мережу навчальних закладів усіх рівнів, консалтингових і сертифікаційних центрів. Реалізація Національної політики у цій надзвичайно важливій галузі якості має проводитися з урахуванням стану розвитку вітчизняного ринку. Висока якість вітчизняної продукції сприятиме формуванню міжнародного іміджу України, встановленню рівноправних і взаємовигідних стосунків з іншими країнами. Для підвищення якості продуктів харчування необхідно розробити програму створення в регіонах нашої держави інноваційних та інших центрів.

Значне зростання виробництва високоякісної сільськогосподарської продукції і продуктів харчування можливе за таких обставин:

- формування ефективної системи підтримки українського аграрного виробника відповідно до вимог СOT і ЄС;
- узгодження національних стандартів сільськогосподарської та харчової продукції з міжнародними стандартами;
- розробка та впровадження національної програми кредитування високоякісної сільськогосподарської продукції та продуктів харчування [2, с. 21].

У сучасних умовах значення ефективного управління якістю в системі загального менеджменту харчових підприємств зростає, внаслідок чого від результативності саме цього напрямку багато в чому залежать фінансові й економічні показники підприємства. Тому при здійсненні діяльності з управління якістю потрібно враховувати відповідні економічні закономірності.

Споживачам потрібна продукція, характеристики якої задовольняють їх потреби і відповідають їх очікуванням. У процесі змін потреб, конкуренції і технічного прогресу підприємства повинні постійно удосконалювати продукцію, яку вони випускають.

У сучасних умовах харчовим підприємствам недостатньо лише виробляти продукцію, яка відповідає встановленим вимогам за якістю. Вони повинні забезпечити впевненість споживача в своїй здатності випускати продукцію певного рівня якості та надати йому відповідні докази.

Для цього покликані служити системи менеджменту якості, що розробляються і впроваджуються на підприємствах харчової промисловості. Вони забезпечують впевненість підприємства і споживачів у здатності випускати продукцію, яка повністю відповідає вимогам, що пред'являються, доказом чого є сертифікат на систему управління якістю, який підтверджує її відповідність вимогам міжнародних стандартів ISO серії 9000.

Системи менеджменту якості є різновидом систем управління і є одним з найефективніших засобів вирішення проблем забезпечення якості на харчових підприємствах.

Система менеджменту якості - сукупність взаємозв'язаних і взаємодіючих елементів для розробки та досягнення мети, яка встановлюється для відповідних функцій і рівнів організації та для управління організацією. Вона є сукупністю організаційної структури, відповідальності, процедур, процесів і ресурсів, що забезпечують здійснення загального управління якістю.

Система менеджменту якості повинна бути організована так, щоб, функціонуючи одночасно зі всіма видами діяльності, які впливають на якість, здійснювати постійну дію на них і розповсюджуватися на всі етапи життєвого циклу продукції. Для цього її необхідно проектувати так, щоб вона охоплювала всі етапи життєвого циклу продукції по трьох основних принципах: забезпечення, управління і поліпшення якості.

Система управління якістю повинна функціонувати так, щоб забезпечити впевненість у тому, що проблеми за якістю попереджаються, а не виявляються за фактом їх виникнення. Тому вона повинна бути орієнтована на проведення попереджувальних заходів, що виключають саму можливість виникнення дефектів і невідповідностей. У той же час даній системі потрібно своєчасно реагувати на виникаючі невідповідності і забезпечувати їх виправлення.

У ході підготовки до створення системи менеджменту якості необхідно вирішити ряд завдань:

- встановити потреби і очікування споживачів, інших зацікавлених сторін;
- сформулювати політику та цілі організації в сфері якості;
- встановити процеси та відповідальність, необхідні для досягнення мети щодо якості;
- визначити потрібні ресурси для досягнення встановлених цілей;
- розробити методи вимірювання і визначення результативності та ефективності процесів;

- визначити сукупність засобів щодо попередження невідповідностей та усунення їх причин;
- розробити та застосовувати відповідні процеси для постійного поліпшення системи менеджменту якості.

В основі створення системи управління якістю, згідно міжнародного стандарту ISO 9000:2000, повинно бути встановлено вісім принципів менеджменту якості.

1. Орієнтація на споживача. В основі цього принципу лежить аналіз ринку, розуміння поточних і майбутніх потреб та очікувань споживачів. У центрі уваги всієї діяльності фірми, організації, підприємства повинен знаходитися споживач, і від того, якою мірою виробник здатний задовольнити його вимоги, залежить комерційний успіх організації. Тому орієнтація на споживача і задоволення його потреб повинна розглядатися не як засіб досягнення фірмою своєї комерційної мети, а як мета і значення її існування.

2. Лідерство керівництва. Створення системи менеджменту якості неможливе без високої мотивації, особистої відповідальності і зацікавленості вищого керівництва в діяльності в сфері якості. Керівництво володіє достатніми повноваженнями, ресурсами і засобами для підняття поняття культури якості на концептуальний рівень ідеології вершини якості. Усвідомлення вищим керівництвом необхідності створення системи менеджменту якості означає досягнення фірмою високого рівня розвитку і досягнення певної мети діяльності. Лідерство керівника реалізується в розробці і затвердженні відповідної політики в галузі якості, необхідності дотримуватися вибраного курсу і пріоритетів. Нерозуміння значення системної діяльності щодо забезпечення і підвищення якості, відношення до неї як до чинника додаткових трудових і матеріальних витрат, яке здебільшого демонструють деякі керівники, свідчить про неготовність вітчизняного бізнесу та промисловості до підвищеного рівня відповідальності перед споживачем, недостатньо високий рівень ринкових вимог споживачів і відносин конкуренції.

3. Залучення працівників. Атмосфера залучення, причетності, загальної відповідальності, відчуття команди посилюють мотивацію працівників. При реалізації цього принципу з'являється можливість творчого підходу до трудової діяльності, що породжує ініціативу і є основою безперервного вдосконалення. Потрібно надати працівникам право брати участь у розробці і реалізації управлінських рішень. Максимально повне використання кадрового потенціалу, його всесторонній розвиток, зміцнення є однією із головних умов ефективності зусиль менеджменту в галузі якості.

Наслідком такого підходу є відсутність необхідності покарання працівників як засобу

мотивації. Якщо виникають недоліки, помилки, невідповідності, то це означає, що керівництво не виключило умови, можливості, передумови їх виникнення, а співробітників немає сенсу карати за прорахунки менеджменту.

4. Процесний підхід. Будь-яка діяльність або комплекс її видів можуть розглядатися як процес — сукупність взаємозв'язаних і взаємодіючих видів діяльності, які перетворюють входи у виходи. Управління діяльністю як процесами з метою забезпечення їх ефективної взаємодії розглядається як процесний підхід.

Входами і виходами процесів можуть бути різні види ресурсів, що використовуються у виробництві (сировинні, фінансові, ін.), його чинники (устаткування, робоча сила), а також енергія, інформація. Необхідно проводити вимірювання і аналіз вхідних та вихідних параметрів процесу з метою своєчасного ухвалення управлінських рішень у постійного поліпшення діяльності.

5. Системний підхід. Даний принцип означає розуміння діяльності організації як сукупності, системи певним чином організованих і взаємозв'язаних процесів. Такий підхід сприяє високій віддачі й ефективності досягнення мети організації. Розгляд яких-небудь видів або аспектів діяльності з відривом від системи в цілому, відокремлено, без урахування взаємних зв'язків і впливу, усунення окремих сфер, ділянок діяльності, її стадій, етапів не дозволять скласти достовірну картину про об'єкт управління і здійснити адекватну постановку завдань з його вдосконалення. Тому системний підхід вимагає чіткої координації дій і безперервного планування.

6. Постійне поліпшення. Постійне удосконалення діяльності, прагнення не тільки виправдати очікування споживачів, але й передбачити і перевершити їх, необхідно розглядати як мету організації. В ході покращення діяльності досягається більш повна реалізація потенціалу організації, мобілізуються приховані резерви, підвищується економічна ефективність. Відправною крапкою, основою постійного поліпшення є вдосконалення особистих якостей людини, його знань, навиків, умінь. Тому особливого значення набуває навчання персоналу, підвищення кваліфікації працівників, обмін і збагачення досвідом.

Необхідно відзначити, що діяльність із постійного поліпшення повинна також здійснюватися на системній основі, бути планомірною, продуманою, безперервною. Після отримання певних результатів не можна зупинятися на досягнутому. Досконалість - не закінчений етап, отриманий результат. Прагнення до нього - пріоритет існування, спосіб мислення, вектор ціленаправлення.

7. Ухвалення рішень, засноване на фактах. Даний принцип означає, що ефективні рішення повинні прийматися, виходячи з достовірних даних

аналізу та джерел інформації. Основою для цього повинні служити вимірювання, що проводяться для отримання даних про процеси. Накопичена інформація поступово перетворюється на знання, оволодіючи якими можна ухвалювати обґрунтовані рішення, які забезпечать високу віддачу при їх реалізації.

8. Взаємовигідні відносини з постачальниками. Між організацією і її постачальниками необхідно підтримувати відносини взаємної вигоди. На цій основі можливе налагодження довгострокового партнерства. Цей принцип співпраці виражається формулою «Разом зробимо, разом виграємо». При постійних відносинах з постачальниками можна більш точно прогнозувати витрати і управляти ними, що дозволить зрештою планувати цінову політику.

Наявність у підприємства системи менеджменту якості і сертифікату на неї є добровільною. Проте сертифіковані системи якості на харчових підприємствах набувають все більш широке поширення, оскільки надають певні переваги.

В умовах насичення ринку, жорсткої конкурентної боротьби наявність сертифікованої системи якості служить могутнім засобом у боротьбі за споживача, допомагає формувати позитивну громадську думку про організацію, її позиції на ринку, що сприяє зміцненню ділової репутації, підвищенню довір'я споживачів.

Тому результатом впровадження системи якості стає збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції, підвищення ефективності виробництва шляхом зниження витрат і втрат, пов'язаних з браком. Крім того, внаслідок зміцнення ділової репутації підприємств підвищується рейтинг їх інвестиційної привабливості.

Сертифікат на систему менеджменту якості знаходить застосування в страховій справі: його наявність свідчить про надійність підприємства, йому можуть бути надані пільгові умови страхування. Також це може стати однією з умов допуску і перемоги підприємства в різних тендерах, конкурсах на поставки продукції.

Для вітчизняної харчової промисловості важливість втілення систем якості полягає ще і в тому, що, оскільки сертифікат відповідності системи управління якістю є міжнародним, його наявність полегшує доступ вітчизняної продукції на зарубіжні ринки. В процесі підготовки нашої країни до вступу до Світової організації торгівлі значущість цього інструменту забезпечення конкурентоспроможності значно зростає.

Проте, не дивлячись на усвідомлення необхідності і збільшення популярності впровадження систем менеджменту якості серед підприємств харчової промисловості, кількість їх продовжує залишатися в цілому невеликою. Масове розповсюдження цього вискоефективного засобу натрапляє на ряд об'єктивних перешкод. Найбільш активно в даний час системи менеджменту якості

впроваджуються на підприємствах пивобезалкогольної промисловості, кондитерських та м'ясоконсервних.

Велику загрозу якості продукції харчування становлять дрібні переробні підприємства, які досить часто виробляють її в антисанітарних умовах, порушуючи вимоги державного стандарту, використовуючи неякісну сировину. Це найбільше стосується молочної та м'ясної продукції. Саме ці підприємства створюють неабияку конкуренцію для великих вітчизняних товаровиробників з огляду на ціни. А тому державний контроль має забезпечувати захист споживачів від неякісної продукції на основі моніторингу ринку. Як свідчить світова практика, держава ставить високі вимоги до якості продовольства та сировини, з якої виготовляються продукти харчування.

Для підвищення якості продукції харчової промисловості слід виконати основні наступні заходи:

- створення сприятливих умов для високопродуктивної діяльності науково-дослідних установ – відповідна законодавча

база, належне фінансування для проведення наукових досліджень з проблем забезпечення та підвищення якості сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки;

- виробництво екологічно чистої продукції рослинництва та тваринництва за прогресивними енерго- та ресурсозберігаючими технологіями;
- переробка сільськогосподарської продукції за сучасними технологіями без використання шкідливих інгредієнтів;
- ефективний контроль державних контролюючих органів за якістю споживання продуктів харчування населенням відповідно до вимог міжнародних стандартів.

Одним з найефективніших засобів вирішення проблем забезпечення якості на харчових підприємствах є впровадження системи менеджменту якості. Її необхідно проектувати так, щоб вона охоплювала всі етапи життєвого циклу продукції за трьома основними принципами: забезпечення, управління і поліпшення якості.

Література

1. Крисанов Д. Ф. Економіко-екологічні проблеми харчової промисловості України. - К.: ІЕ НАНУ, 2002. - 247 с.
2. Лайко П. А., Бабієнко М. Ф., Бузовський Є. А., Іщенко Т. Д. Якість сільськогосподарської продукції та продуктів харчування як вирішальна складова продовольчої безпеки. // Економіка АПК. – 2005. - № 1. – С. 12 - 21.
3. Лисецький А. С. Продовольча безпека України: теорія, методологія, емпіричний аналіз. - К.: Оріяни, 2005. - 374 с.
4. Основні напрями високоефективного розвитку пореформеного агропромислового виробництва в Україні на інноваційній основі. - К.: ІАЕ УААН, 2002. - 730 с.
5. Харчова промисловість України: стан та перспективи. / За ред. акад. НАН України І. Р. Юхновського. - К.: ФАДА, ЛТД, 2001. - 339 с.

Олена ВІНОГРАДОВА

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри міжнародної економіки,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Інна ВЕРЕЇТІНА

здобувач кафедри міжнародної економіки,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ОПТИМІЗАЦІЯ МЕТОДИКИ АНАЛІТИЧНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

*Розглянуто особливості аналітичної оцінки діяльності корпорацій.
Запропоновано показники, які є найбільш доцільними та об'єктивними для
аналітичної оцінки ефективності корпоративного управління.*

Ключові слова

Корпоративне управління, ефективність управління, аналітична оцінка.

Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства – багатогранне та різнопланове поняття. При наявності багатьох методик розвитку і вдосконалення як аналітичної функції управління, так і самої системи управління, спостерігається значний дисбаланс при проведенні аналітичної оцінки діяльності корпорацій. Це пов'язано з цілою низкою чинників:

По–перше, фахівці з економічного аналізу (С. Барнгольц, С. Бороненкова, О. Єфімова, М. Мельник, Є. Негашев, В. Ковальов, А. Шеремет та ін.) не виділяють окремим об'єктом діяльність корпорацій [1-5], отже, аналіз фінансово-господарської діяльності корпорацій прирівнюється до аналізу діяльності будь-якого іншого підприємства, що є принципово неправильним.

По–друге, фахівці з корпоративного управління (А. Воронкова, І. Бондарчук, З. Борисенко, Б. Лессер, Г. Козаченко, С. Кукура, В. Євтушевський та ін.), практично не розглядають (або розглядають не достатньо глибоко) аналітичну функцію в системі корпоративного управління [6-9].

Все це і визначило основну мету даної роботи: оптимізувати методику аналітичної оцінки ефективності корпоративного

управління з урахуванням можливостей економічного аналізу і потреб системи корпоративного управління.

У зв'язку з цим необхідно виділити наступні особливості діяльності корпорацій, які обов'язково повинні бути враховані при розробці методики аналізу:

- розподіл функцій володіння і управління компанією призводить до необхідності обов'язкового врахування інтересів і власників, і персоналу, що управляє;
- наявність значної кількості структурних підрозділів, які розташовані на певній відстані один від одного, висуває нові вимоги до методики проведення аналізу.

Перш за все, це потребує застосування "універсальних" показників, які характеризують роботу структурних підрозділів корпорації незалежно від виду діяльності та місця розташування.

Сказане вище стало підставою для визначення наступних напрямів вдосконалення методики аналітичної оцінки результатів роботи корпорацій:

аргументований вибір системи показників, що дозволяють повно та об'єктивно оцінити результати роботи корпорації як з позиції

© Олена Виноградова,
Інна Вереїтіна, 2008

Стаття надійшла до
редакції 04.12.2007 р.

власників підприємства, так і з точки зору управлінського персоналу;

- визначення найбільш оптимального методу комплексної оцінки роботи як структурних підрозділів, так і корпорації в цілому;
- формування методики прогнозування результатів роботи корпорації з урахуванням галузевих особливостей.

На підставі дослідження вітчизняного та зарубіжного досвіду було виділено три основні групи показників, які є необхідними та достатніми

при оцінці ефективності корпоративного управління:

1. Показники, що відображають ступінь дотримання в компанії принципів корпоративного управління.
2. Показники, що характеризують результати фінансово-господарської діяльності компанії.
3. Показники, що відображають ризики корпоративного управління.

У таблиці 1 представлений перелік основних структурних елементів за кожною групою показників.

Таблиця 1. Основні складові елементи в розрізі груп показників для оцінки ефективності корпоративного управління

№	Найменування груп показників	Показники
1	Показники, що відображають ступінь дотримання в компанії принципів корпоративного управління	<ul style="list-style-type: none"> - ступінь захищеності прав акціонерів; - рівень участі зацікавлених осіб, ступінь розкриття інформації; - рівень захисних заходів від поглинання компанії; - рівень керівництва компанії; - якісний рівень проведення аудиту та формування бухгалтерської звітності.
2	Показники, що характеризують результати фінансово-господарської діяльності компанії	<ul style="list-style-type: none"> - динаміка обсягу реалізації товарів; - динаміка прибутку від звичайної діяльності до оподаткування; - динаміка статутного капіталу; - динаміка рентабельності акціонерного капіталу; - динаміка рентабельності праці робітників апарату управління; - динаміка показника дивідендної прибутковості акції; - динаміка показника дивідендного виходу; - динаміка ринкової капіталізації компанії.
3	Показники, що відображають ризики корпоративного управління	<ul style="list-style-type: none"> - рівень ризику "розмивання" частки акціонерів в статутному капіталі; - ступінь обґрунтованості введення трансфертного ціноутворення; - ступінь імовірності банкрутства; - рівень ризику від реорганізації компанії; - рівень ризику від зміни корпоративної структури компанії (незавершеність консолідації холдингів); - рівень ризику від відсутності представників міноритарних акціонерів у складі ради директорів; - рівень ризику, пов'язаний з участю в акціонерних товариствах держави як акціонера.

Перша і третя групи включають показники якості (за винятком ризику банкрутства корпорації), контроль і регулювання яких здійснюється в основному або наглядовою радою, або департаментом внутрішнього аудиту.

Група показників, що характеризують результати фінансово-господарської діяльності та ризик банкрутства корпорації, мають певну кількісну оцінку. У зв'язку з цим виникає необхідність застосування комплексної (інтегральної) оцінки, яка дасть можливість одержати єдиний кількісний показник, що має чітку інтерпретацію і характеризує ефективність корпоративного управління з позиції результативності роботи суб'єкта господарювання.

Зупинимось докладніше на аналітичній оцінці результатів фінансово-господарської діяльності. Даний напрям має комплексний характер і є

наочною характеристикою ефективності роботи адміністративно-управлінського персоналу корпорації. Розглянемо детальніше економічні показники, які ми пропонуємо для оцінки результатів фінансово-господарської діяльності корпорацій.

Необхідно відзначити, що всі із запропонованих показників представлено в динаміці. Тобто кожен показник враховується не в його абсолютному значенні, а у відносному виразі - темпі росту. Це дає можливість не стільки акцентувати увагу на значенні самого показника, скільки на тенденціях його зміни, що, відповідно до діалектичного методу пізнання, є першочерговою умовою всякого наукового дослідження. Другим позитивним моментом є виключення впливу інфляційних процесів. По-третє, представлення сукупності показників для оцінки результатів роботи

корпорацій у вигляді відносних величин має широкі можливості порівняння як у просторі (всередині однієї корпорації або різних об'єднань), так і у часі.

Для апробації методики аналітичної оцінки ефективності корпоративного управління був проведений моніторинг результатів фінансово-господарської діяльності асоціації "Донбасхліб" по наступних етапах:

1. Організаційний: визначається мета і завдання аналізу; інформаційне забезпечення; система економічних показників, необхідних для досягнення мети аналізу; терміни проведення; виконавці; порядок оформлення і надання результатів аналітичних розрахунків. Найбільш істотні елементи організаційного етапу були нами розглянуті в організаційно-інформаційній моделі.

2. Розрахунковий: здійснюється розрахунок необхідних показників; в залежності від отриманих результатів може проводитись корегування організаційно-інформаційної моделі (уточнення мети і завдань, показників, що розраховуються, інформаційного забезпечення).

3. Завершальний: проводиться оформлення і надання результатів аналізу; узагальнюються і систематизувалися отримані результати аналізу; формуються наочні таблиці і графіки; даються рекомендації щодо оптимізації об'єкта аналітичної оцінки.

Представлений порядок проведення аналізу результатів фінансово-господарської діяльності корпорації дозволяє дотримуватися принципів комплексності і системності, знаходиться у взаємозв'язку з системою корпоративного управління.

Основним джерелом інформації для проведення аналізу результатів фінансово-господарської діяльності асоціації "Донбасхліб" є фінансова звітність і облікові дані.

Проведений розрахунок запропонованих показників, що характеризують фінансові результати роботи підприємств, що входять до складу асоціації "Донбасхліб" показав:

1. Тринадцять підприємств з числа розглянутих (65 %) наслідком фінансово-господарської діяльності, як в звітному періоді, так і в базисному мають збиток, тому цілий ряд показників, зокрема рентабельність і дивідендна ефективність, неможливо або недоцільно розрахувати. У всіх 20 підприємств статутний капітал не змінився – показник динаміки складає 100 %.

2. У всіх підприємствах спостерігається позитивна динаміка доходу від реалізації: найбільше зростання у Донецького комбінату хлібопродуктів № 1 – на 235,6 %, найменше – у Старобешевського хлібокомбінату – на 1,4 %.

3. Не дивлячись на той факт, що дохід від реалізації збільшився у всіх підприємств, у 5 з числа даної сукупності, прибуток від звичайної діяльності

до оподаткування в звітному періоді скоротився, в порівнянні з базисним. Найбільше скорочення прибутку у Старобешевського хлібокомбінату – на 19,8 %. Максимальне зростання прибутку від звичайної діяльності до оподаткування у Донецького комбінату хлібопродуктів № 1 – на 187,4 %.

4. У підприємств, що одержали прибуток, як в базисному, так і в звітному періоді, зросли показники рентабельності акціонерного капіталу і рентабельності праці робітників апарату управління. Найбільше зростання рентабельності акціонерного капіталу – на 134,7 % у Артемівського хлібокомбінату; найменше – на 40,0 % у Єнакіївського хлібокомбінату. Показник динаміки рентабельності праці робітників апарату управління коливається від 108,4 % у Шахтарського хлібокомбінату до 294,0 % у Торезького хлібокомбінату.

5. Показники динаміки дивідендної прибутковості акції і дивідендного виходу максимальні у Торезького хлібокомбінату – 157,8 % і 164,9% відповідно. Найменше збільшення дивідендної прибутковості акції у Шахтарського хлібокомбінату – на 0,7 %, а показника динаміки дивідендного виходу – у Артемівського хлібокомбінату – на 2,0 %.

6. Показник динаміки ринкової капіталізації у 11 підприємств (55% з числі даної сукупності) нижче 100 %, що свідчить про скорочення ринкової ціни випущених акцій (оскільки за обліковими даними кількість акцій за досліджуваний період на підприємствах асоціації "Донбасхліб" не змінювалася). Понад усе скоротилася ринкова капіталізація Кіровського хлібокомбінату – на 19,6 %. Найбільше зростання вартості акцій, і як наслідок, ринкової капіталізації у Донецького комбінату хлібопродуктів № 1 – на 114,2 %.

Отримані результати аналізу дають можливість охарактеризувати результати фінансово-господарської діяльності підприємств, що входять до складу асоціації "Донбасхліб", проте для порівняння у всій сукупності досліджуваних показників доцільне використання комплексної оцінки.

Розроблена та запропонована нами методика не охоплює всіх можливих проблем, з якими може зіткнутися корпорація в практичній діяльності, проте, дозволяє зробити науково-обґрунтовані висновки і дати практичні рекомендації як з поліпшення роботи аналітичного департаменту, так і оптимізації процесу управління суб'єктом господарювання.

Практична реалізація розглянутих методик аналітичної оцінки ефективності корпоративного управління дає змогу не лише підвищити результативність оперативного управління, але й впливати на стратегічне управління з метою його оптимізації.

Література

1. Барнгольц С. Б., Мельник М. В. *Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: Учеб. пособие.* – М.: Финансы и статистика, 2003. – 240 с.
2. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. *Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций.* – М.: ИНФРА-М, 2003. – 237 с.
3. Ефимова О. В. *Финансовый анализ.* – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2002. – 528 с.
4. Ковалев В. В. *Финансовый анализ: методы и процедуры.* – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
5. Бороненкова С. А. *Экономический анализ в управлении предприятием.* – М.: Финансы и статистика, 2003. – 224 с.
6. Євтушевський В. А. *Основи корпоративного управління: Навч. посіб.* - К.: Знання-Прес, 2002. – 317 с.
7. Козаченко Г. В., Воронкова А. Е. *Корпоративное управление. Учебник для вузов.* - К.: «Лібра», 2004. – 368 с.
8. *Корпоративне управління в Україні в сучасних умовах* / Б. Лессер, І. Бондарчук, З. Борисенко та ін. За заг. ред. І. Розпутенко та Б. Лес сера. - К.: Вид-во "К.І.С.", 2004. – 306 с.
9. Кукура С. П. *Теория корпоративного управления* / С. П. Кукура. - М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 478 с.
10. Терещенко О. О. *Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія* / О. О. Терещенко, 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 268 с.

Катерина ВОЛОШИНА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та ринкових відносин,
Криворізький технічний університет

Віталіна КОМІРНА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та ринкових відносин,
Криворізький технічний університет

ОЦІНЮВАННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглядаються основні ознаки платоспроможності, її теоретична сутність, значення та завдання, розкрито основні підходи до оцінки платоспроможності підприємства, використання яких сприятиме удосконаленню фінансового управління.

Ключові слова

Фінансова діяльність, платоспроможність, ліквідність, заборгованість.

На сучасному етапі економічного розвитку важливе значення відводиться системі управління фінансовою діяльністю підприємства. Це обумовлено тим, що від ефективності її організації залежить формування необхідного обсягу фінансових ресурсів, що потрібні для здійснення виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємств. Прийняття управлінських рішень у даному напрямку потребує проведення всебічного аналізу фінансового стану підприємства. Здійснюючи організацію виробничої та фінансової діяльності, управлінська система приймає рішення щодо формування раціональної структури капіталу. При цьому використовуються як власні, так і позикові кошти. Використання позикових ресурсів передбачає залучення кредитних позик, структура яких може бути раціонально сформована лише в тому випадку, коли підприємство буде мати достатній рівень платоспроможності. Це вказує на високий рівень актуальності процесу визначення та оцінки платоспроможності промислового підприємства.

Для досягнення позитивних результатів завданням дослідження є розкриття теоретичної сутності

показника платоспроможності, вивчення існуючих методів оцінки, на основі чого проводиться всебічний аналіз стану платоспроможності підприємства й визначаються шляхи її подальшого зростання. Інформаційною базою є статистична та фінансова звітність ВАТ «Інгулецький ГЗК», який займає провідні рейтингові позиції на ринку залізорудної сировини національного масштабу та здійснює реалізаційні операції на зовнішньому товарному ринку.

У Міжнародних стандартах фінансової звітності в Концептуальних основах наводиться визначення, що інформація щодо платоспроможності підприємства є корисною для прогнозування спроможності підприємства вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання [1, с.53]. Питання щодо визначення вищезазначеного показника досліджується провідними вченими в галузі фінансів В. В. Ковальова, Г. А., Стасюка, В. М. Гриньової, В. О. Коюди [2,3,4] та інших. Після проведених теоретичних узагальнень літературних джерел щодо визначення економічного змісту платоспроможності, встановлено, що зазначений показник часто ототожнюється із ліквідністю. На загальноконцептуальному рівні це

© Катерина Волошина,
Віталіна Комірна, 2008

Стаття надійшла до
редакції 04.12.2007 р.

вважається правильним, однак, якщо структурувати управлінські рішення щодо фінансової діяльності підприємства, слід звертати увагу на певну специфічну ознаку цих показників. Ліквідність стосується наявності грошових коштів у найближчому майбутньому для виконання фінансових зобов'язань даного періоду. Платоспроможність визначає наявність грошових коштів упродовж більшого періоду для їх вчасного виконання.

До основних ознак платоспроможності підприємства відносять: наявність грошових коштів у касі, на поточних рахунках, відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

Платоспроможність вказує на те, що підприємство має здатність розраховуватися зі своїми кредиторами. Короткострокова заборгованість підприємства може бути погашена різними засобами, її забезпеченням є різні активи. Разом з тим вимушені продажі основних засобів є свідченням кризового стану підприємства. Оперативна або поточна платоспроможність визначається при проведенні внутрішнього фінансового аналізу, де порівнюються суми платіжних засобів зі строковими зобов'язаннями.

До платіжних засобів відносять: грошові кошти та їх еквіваленти; короткострокові цінні папери, які можна швидко реалізувати; частину дебіторської заборгованості, щодо якої є впевненість у надходженні у визначений час.

До строкових зобов'язань належать зобов'язання, строк погашення яких настав: короткострокові кредити банків; кредиторська заборгованість

бюджету; кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги.

Перевищення платіжних засобів над строковими зобов'язаннями свідчить про платоспроможність підприємства. За цими даними можна визначити коефіцієнт оперативної платоспроможності як відношення суми платіжних засобів до суми строкових зобов'язань, строк погашення яких настав.

Коефіцієнт платоспроможності може збільшуватись, якщо підприємство скорочує свою діяльність. Саме співвідношення коштів підприємства показує, як фінансуються активи – з коштів акціонерного капіталу або за рахунок зовнішніх зобов'язань.

Високий коефіцієнт платоспроможності – еквівалентний низькому співвідношенню коштів підприємства, тобто невеликому ризику і значними потенційними можливостями для отримання позик (додаткових коштів). Низький коефіцієнт платоспроможності означає високе співвідношення в пропорції коштів компанії, великий ризик і нижчі потенційні можливості для залучення додаткових коштів.

Підприємство вважається платоспроможним, якщо загальні активи більші, ніж зовнішні зобов'язання. Отже, платоспроможність підприємства – це спроможність виконувати зовнішні зобов'язання. Чим більше загальні активи перевищують зовнішні зобов'язання, тим вищий рівень платоспроможності.

Показники оцінки платоспроможності ВАТ "Інгулецький ГЗК" наведено у табл. 1.

Таблиця 1. Показники оцінки платоспроможності підприємства

Показник	Метод розрахунку	Зміст показника
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	[Грошові кошти та цінні папери (р. 220 + р. 230 + р. 240)] : Поточні пасиви (р. 620) форма №1	1. Визначає співвідношення грошових коштів та цінних паперів (ліквідні кошти) до короткострокової кредиторської заборгованості 2. Показує, яку частину короткострокових пасивів підприємство може одномоментно погасити 3. Зважений 4. Рекомендовані межі – 0,2-0,5
2. Коефіцієнт ліквідності уточнений	[Грошові кошти та цінні папери (р. 220 + р. 230 + р. 240) – Дебіт. заборгованість (р. 160+...+ р. 210 + р. 270)] : Поточні пасиви (р. 620) форма №1	1. Визначає співвідношення суми ліквідних коштів, короткострокових фінансових вкладень та дебіторської заборгованості до короткострокових пасивів 2. Показує частину поточних зобов'язань, яка може бути погашена ліквідними коштами та очікуваними надходженнями від дебіторів 3. Зважений 4. Рекомендовані межі – 0,5-1,0
3. Коефіцієнт швидкої ліквідності	[Поточні активи (260) – Запаси (р. 100+ р. 110+ р. 120+ р. 130+ р. 140)] : Поточні пасиви (р. 620)	1. Визначає співвідношення швидко ліквідних активів та термінових боргів 2. Показує, скільки одиниць найбільш ліквідних 3. Зважений 4. Нижня межа – 1

Продовження таблиці 1.

Показник	Метод розрахунку	Зміст показника
4. Коефіцієнт маневреності	Вільний оборотний капітал (р. 260+ р. 270- р. 620) : Власний капітал (р. 390) форма №1 Вільні обігові кошти = Оборотні кошти – Поточні зобов'язання	1. Визначає відношення вільних обігових коштів до власного капіталу 2. Показує частку вільних оборотних коштів, яка міститься у власному капіталі. Якщо обігові кошти зростають, а вільні зменшуються, то джерелами поповнення оборотних коштів є позичені 3. Зважений 4. Рекомендовані межі – 0,25-0,9
5. Коефіцієнт поточної заборгованості	Поточна кредиторська заборгованість (р. 520+... р. 610+ р. 630) : Поточна дебіторська заборгованість (р. 150+...+ р. 210+ р. 270) форма №1	1. Визначає відношення поточної кредиторської заборгованості до дебіторської 2. Показує здатність розрахуватися за кредитами за рахунок дебіторів 3. Зважений 4. Рекомендоване значення менше 1

На основі даної методики проводиться оцінювання платоспроможності підприємства, результати розрахунків наведено у табл. 2.

На основі аналізу даних табл. 2. можна зробити наступні висновки.

Таблиця 2. Динаміка показників платоспроможності ВАТ "Інгулецький ГЗК" за період 2002-2005 рр.

Показники	Періоди, роки				Зміни		
	2002	2003	2004	2005	<u>2003</u> <u>2002</u>	<u>2004</u> <u>2003</u>	<u>2005</u> <u>2004</u>
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,005	0,003	0,005	0,005	-0,02	+0,005	-0,004
Верхня межа	0,5	0,5	0,5	0,5			
нижня межа	0,2	0,2	0,2	0,2			
2. Коефіцієнт ліквідності уточнений	-0,46	-0,49	-0,34	-0,60	-0,03	+0,15	-0,26
Верхня межа	1	1	1	1			
нижня межа	0,5	0,5	0,5	0,5			
3. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,51	0,59	0,38	0,67	0,08	-0,21	+0,29
Верхня межа	1	1	1	1			
нижня межа	0,5	0,5	0,5	0,5			
4. Коефіцієнт ліквідності загальний (коефіцієнт покриття)	0,85	0,77	0,73	1,13	-0,08	-0,21	+0,29
Верхня межа	2	2	2	2			
нижня межа	1,5	1,5	1,5	1,5			
5. Коефіцієнт маневреності	-0,46	-0,46	-0,46	-0,46	-0,03	-0,09	+0,28
Верхня межа	1	1	1	1			
нижня межа	0,5	0,5	0,5	0,5			
6. Коефіцієнт поточної заборгованості	0,56	1,19	2,62	1,42	+0,63	+1,43	-1,2
Верхня межа	1	1	1	1			
нижня межа	0,5	0,5	0,5	0,5			

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яку частину короткострокових пасивів підприємство може одночасно погасити. Для нормального функціонування підприємства він має знаходитись у рекомендованих межах, які становлять 20-50 % поточних пасивів. Розрахунки показали, що ВАТ "Інгулецький ГЗК" має низький рівень абсолютної ліквідності і змінюється за періодами. Так, якщо у

2002 р. комбінат мав змогу погасити лише 0,5 % короткострокових пасивів, у 2003 р. його спроможність знизилась до 0,3 %. У 2004 р. підприємство мало можливість погасити 0,8 % короткострокових позик, а у 2005 р. лише - 0,4 %.

Результати оцінювання показали, що коефіцієнт абсолютної ліквідності не відповідає нормативному значенню й має дуже низьку абсолютну ліквідність.

Уточнений коефіцієнт ліквідності показує ту частину поточних зобов'язань, яка може бути погашена ліквідними коштами та очікуваними надходженнями від кредиторів. Для нормально функціонуючого підприємства його значення повинно коливатись у межах 50-100 % поточних пасивів. Для підприємств даний показник має від'ємне значення. Це означає, що комбінат не має можливості задовольнити кредиторську заборгованість за рахунок грошових коштів, цінних паперів та дебіторської заборгованості. Коефіцієнт швидкої ліквідності відповідає нижній межі нормативу, що свідчить про можливість ліквідними активами покрити короткострокові борги.

Загальний коефіцієнт ліквідності показує частку поточних зобов'язань, яка може бути покрита поточними активами. Для нормального функціонування підприємства він має коливатись в допустимих межах 1,5-2,0. Аналіз показує, що комбінат має відхилення від нормативних меж у кожному періоді аналізу. На 1 грн. зобов'язань за період 2002-2004 рр. припадало 0,85; 0,77 і 0,73 грн., відповідно у 2005 р. – 1,13 грн. цих коштів

недостатньо для покриття поточних зобов'язань.

Коефіцієнт маневреності визначає співвідношення вільних обігових коштів до власного капіталу. Для нормального функціонування підприємства він має коливатись в межах 25-90 %. За перші три роки діяльності підприємства коефіцієнт мав від'ємне значення, це означає, що величина оборотних активів є меншою, ніж короткострокові зобов'язання. Позитивним він став у 2005 р., однак, нормативному значенню він не відповідає.

Коефіцієнт поточної заборгованості визначає відношення кредиторської заборгованості до дебіторської. Значення коефіцієнта відповідає нормативу за останні три роки, що вказує на достатність дебіторської заборгованості для розрахунків за кредити.

Таким чином, можна зробити висновки, що ВАТ "Інгулецький ГЗК" за оцінкою показників ліквідності був неплатоспроможним.

Проведемо оцінку стану комбінату за показниками покриття та терміновості, результати наведено у табл. 3.

Таблиця 3. Динаміка показників покриття та терміновості ВАТ "Інгулецький ГЗК" за період 2002 – 2005 рр.

Показники	Періоди, роки				Зміни		
	2002	2003	2004	2005	2003 2002	2004 2003	2005 2004
1. Поточні активи	349159	525939	404069	835021	+176780	-121870	+430952
2. Легкореалізовані активи	194290	337948	196349	341032	+143658	-141599	+144683
3. Короткострокові зобов'язання	408559	681363	552429	741278	+272804	-128934	+188849
4. Коефіцієнт покриття (1:3)	0,85	0,77	0,73	1,12	-0,08	-0,04	+0,39
5. Коефіцієнт терміновості (2:3)	0,47	0,50	0,36	0,46	+0,03	-0,14	+0,1

Із таблиці 3. видно, що коефіцієнт покриття значно збільшився у 2005 р., що вказує на поліпшення стану платоспроможності. Коефіцієнт терміновості також був збільшений у 2005 р. Це означає, що за рахунок легкореалізованих активів, включаючи дебіторську заборгованість, комбінат може покрити лише половину своїх короткотермінових зобов'язань.

На основі показників балансу ВАТ "Інгулецький ГЗК" проводиться оцінка розрахункової платоспроможності, результати представлені в табл. 4.

Із табл. 4 видно, що коефіцієнт розрахункової платоспроможності на кінець 2005 р. збільшився порівняно із початком року на 0,03 пункти. Однак, він знизився проти минулого періоду на 0,15 пункти, що вказує на зниження платоспроможності комбінату 2005 р. порівняно із 2004 р. Якщо на покриття платіжних зобов'язань взяти не тільки грошові кошти, а й кошти в розрахунках, готову продукцію, відвантажені товари, дебіторську заборгованість та інші активи, які реально можна реалізувати, на кінець 2004 р. платіжні засоби на 57

% покривали платіжні зобов'язання, а на кінець 2005 р. – на 42 %.

Оцінювання платоспроможності відображає інформація табл. 5.

Із таблиці 5 видно, загалом комбінат не знаходиться в кризовому стані, однак, його платоспроможність знаходиться на невисокому рівні.

Проведені дослідження показують, що на ВАТ «Інгулецький ГЗК» доцільно проводити удосконалення управління фінансовою діяльністю за наступними напрямками.

- необхідно удосконалити процес управління оборотним капіталом шляхом визначення доцільної його межі й обґрунтованої величини запасів, не допускаючи надмірності витрат і зниження ритмічності випуску продукції. Величину готової продукції на складах необхідно підтримувати на мінімально необхідному рівні;
- структуру оборотних активів потрібно підтримувати, не допускаючи наявності надлишкових сум, оскільки це призведе до збільшення витрат та зниження доходу;

**Таблиця 4. Оцінка розрахункової платоспроможності ВАТ "Інгулецький ГЗК"
за період 2004 – 2005 рр., тис. грн.**

Показники	На початок року	На кінець року	Показники	На початок року	На кінець року
2004 р.					
1. Грошові кошти та їх еквіваленти	1825	4219	1. Короткострокові кредити	63043	30374
2. Готова продукція	9546	7021	2. Кредити, не погашені в строк	-	-
3. Дебітори	299351	150480	3. Кредитори	228973	225361
4. Інші активи	30224	44264	4. Інші пасиви	160445	102610
Разом	340946	205990	Разом	452461	358345
Коефіцієнт розрахункової платоспроможності гр. 2 : гр. 5; гр. 3 : гр. 6	0,75	0,57			
2005 р.					
1. Грошові кошти та їх еквіваленти	4219	3081	1. Короткострокові кредити	30374	43457
2. Готова продукція	7021	31925	2. Кредити, не погашені в строк	-	-
3. Дебітори	192130	337951	3. Кредитори	399179	710339
4. Інші активи	5689	566	4. Інші пасиви	102610	142238
Разом	209059	373523	Разом	532163	896034
Коефіцієнт розрахункової платоспроможності	0,39	0,42			

**Таблиця 5. Оцінка показників платоспроможності ВАТ "Інгулецький ГЗК"
за період 2004-2005 рр., тис. грн.**

Показники	На початок року	На кінець року	Показники	На початок року	На кінець року
1	2	3	4	5	6
2004 р.					
1. Грошові кошти та їх еквіваленти, інші активи	394761	217011	1. Кредити під запаси та затрати	63043	30374
2. Запаси	126642	193897	2. Кредити, не погашені в строк	-	-
			3. Кредитори та інші пасиви	680136	522055
			4. Власні оборотні кошти	-201619	-215575
Разом	521403	410908	Разом	541560	336854
Коефіцієнт розрахункової платоспроможності гр 2 : гр 5; гр 3 : гр 6	0,96	1,22			
2005 р.					
1. Грошові кошти та їх еквіваленти, інші активи	214391	503347	1. Кредити під запаси та витрати	30374	43457
2. Запаси	193897	334755	2. Кредити, не погашені в строк	-	-
			3. Кредити та інші пасиви	522055	697824
			4. Власні оборотні кошти	-218195	17779
Разом	400288	838102	Разом	334234	759057
Коефіцієнт розрахункової платоспроможності	1,19	1,10			

- не допускати високого рівня кредиторської заборгованості й поліпшувати розрахунково-кредитну дисципліну;
 - встановлювати раціональне співвідношення між короткотерміновими та довготерміновими зобов'язаннями;
- удосконалити процес управління дебіторською заборгованістю, здійснюючи її класифікацію, проводячи постійний аналіз її стану, визначати критичний її рівень, не допускати наявності

сумнівних боргів, посилювати контроль за станом дебіторської заборгованості.

Внаслідок практичної реалізації запропонованих заходів комбінат матиме можливість збільшити розрахункову платоспроможність на 0,18 пунктів, коефіцієнт покриття – на 0,38 пунктів, коефіцієнт терміновості – на 0,08 пункта.

Література

1. Шморгун Н. П., Головка Т. В. *Фінансовий аналіз. Навч. посібник.* – К.: УНЛ, 2006 – 528 с.
2. Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. *Финансы предприятий: Учеб.* – М.: Проспект, 2004. – 352 с.
3. Стасюк Г. А. *Фінанси підприємств: Навч. посіб.* – Херсон, Олді – Плюс, 2004. – 480 с.
4. Гринькова В. М., Коюда В. О. *Фінанси підприємств: Навч. посіб.* – К.: Знання – Прес, 2004. – 424 с.

ОБОРОТНІСТЬ АКТИВІВ В УМОВАХ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ НАРАХУВАНЬ: АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

Розглянуто питання аналізу оборотності активів в умовах використання методу нарахувань. Доведено необхідність при розрахунку оборотності, в цих умовах, корегування на зміну залишків дебіторської заборгованості.

Ключові слова

Економічний аналіз, оборотність активів, доходи, виручка, майновий потенціал, кругообіг коштів.

Ефективне функціонування підприємств у ринковому конкурентному середовищі в значній мірі залежить від якості стратегічного управління активами, які складають фундамент правоздатності підприємства й визначають джерела його доходів та потенціал платоспроможності.

Активи є об'єктом дослідження різних дисциплін: бухгалтерського обліку, економічного аналізу, фінансового менеджменту, галузевих економік, права. Багатогранні аспекти їх формування й використання знайшли відображення в роботах вітчизняних і закордонних вчених: Білухи М. Т., Голова С. Ф., Ковальова В. В., Костюченко В. М., Лазаришиної І. Д., Мниха Є. В., Палія В. Ф., Чумаченка М. Г., Шеремета А. Д., Шкарабана С. І. та ін. Водночас недостатньо всебічно досліджені питання оцінки оборотності активів з урахуванням змін у системі бухгалтерського обліку і звітності, що притаманні періоду їх сучасного реформування.

Мета статті полягає у виокремленні аналітичних аспектів оцінки оборотності активів в умовах застосування методу нарахувань, який у найбільшій мірі відповідає вимогам міжнародних і національних стандартів бухгалтерського обліку.

Концепція безперервності діяльності суб'єкта господарювання як основа його стратегії передбачає використання майнових можливостей підприємства в

довгостроковому періоді, що дозволяє розглядати активи як стратегічний потенціал. В аспекті оцінки майнового потенціалу суб'єкта господарювання особливої актуальності набуває питання застосування показників використання активів в умовах стандартизації бухгалтерського обліку. Відтворювальний характер господарської діяльності, що спрямована на одержання прибутку, як передумови та визначальної бази щодо максимізації ринкової вартості бізнесу чи підприємства (цілісного майнового комплексу), підвищує значущість управління оборотністю усіх видів активів і, в першу чергу, оборотних активів.

Методичне та інформаційне забезпечення розрахунку коефіцієнту їх оборотності є загально визнаним, згідно до якого співвідносяться обсяги чистого доходу (виручки) від реалізації (звіт про фінансові результати) з середніми залишками оборотних активів (баланс). Але «вічною проблемою» є порівнянність чисельника і знаменника формули цього коефіцієнту, де в чисельнику виручка визначена у цінах реалізації, а в знаменнику залишки по собівартості. Корені даної проблеми походять ще з господарської практики СРСР й знайшли відображення в роботах провідних економістів: Барнгольц С. Б., Дьяченко В. П., Каракоза І. І., Перламутрова В. В., Усоскіна М. М., Шокуна В. В., Шумова М. С. та ін. Дані автори акцентували увагу на тому

факті, що коли чисельник формули визначався за собівартістю реалізованої продукції, то це не відповідало підходам до завершення відтворювального циклу й отримання повного обсягу доходів. Встановлення у знаменнику формули залишків оборотних коштів на кінець періоду викликало проблему непорівнянності складових, де чисельник є інтервальним, а знаменник – моментним показниками.

Незважаючи на це, коефіцієнт оборотності залишається активним інструментом аналізу й до теперішнього часу. Він використовується в п'ятифакторній моделі Альтмана, у формулі Дюпон, у вітчизняних методиках аналізу. Однак, найбільший практичний інтерес він представляє в процесі оцінки рівня і якості потенціалу оборотних коштів, що викликає необхідність дослідження й вдосконалення методики його розрахунку.

Передусім виходить слід із визначення того, що початковою і завершальною стадією виробничого кругообігу є грошові кошти. При використанні касового методу в системі бухгалтерського обліку виручка визнавалася і відображалася у звітності за фактом надходження коштів на рахунок підприємства або в касу. При використанні методу нарахувань, коли операції визнаються і відбиваються у звітності за фактом їх здійснення, цього не відбувається. У показнику виручка крім надходження коштів (оплата) відображається й продаж, тобто вартість відвантаженої продукції.

Стандарти бухгалтерського обліку (МСФЗ 18 та П(С)БО 15) чітко вказують на те, що доход від реалізації продукції не є ще завершальною стадією кругообігу коштів [1; 2]. Особливо в даному випадку цікавим є, передбачене стандартами, одне з умов визнання доходу – наявність упевненості (або високого рівня імовірності) в одержанні економічних вигод. Варто звернути увагу і на час визнання доходу: не минуле, а майбутнє в одержанні економічних вигод.

Другим моментом, що підтверджує цей висновок, може бути механізм оцінки виручки за справедливою вартістю, тобто сумі грошей, яку можна одержати в обмін на даний актив. Саме «сума грошей, яку можна одержати» і свідчить про те, що в показнику доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не відбивається ще завершальна стадія кругообігу коштів.

У цьому зв'язку, необхідно досліджувати вплив зміни доходу (виручки) від реалізації на тривалість одного обороту в днях. Розглянемо дане питання на формалізованому прикладі. З даною метою введемо умовні позначки: S – обсяг реалізації; O – середній залишок оборотних коштів; T – тривалість періоду (фіксована величина); DO – коефіцієнт оборотності оборотних коштів; D – тривалість одного обороту в днях.

Загальна залежність між значеннями тривалості одного обороту в днях і зміною виторгу від реалізації буде наступною:

$$K = \frac{S}{O} \quad (1) \quad D = \frac{T}{K} \quad (2)$$

Підставимо (1) у (2):

$$D = \frac{T}{\frac{S}{O}} = \frac{TO}{S} \quad \text{або} \quad \frac{O}{\frac{S}{T}} \quad (3)$$

Задачу будемо розглядати в умовах постійної величини середніх залишків оборотних коштів. Оскільки S змінюється, то можемо записати:

$$S' = \alpha S, \quad (4)$$

де $\alpha > 1$ означає збільшення обсягу реалізації (на 10%, $\alpha = 1,1$; на 20%, $\alpha = 1,2$; на 30%, $\alpha = 1,3$ і т.д.).

Якщо $\alpha < 1$ – зменшення обсягу реалізації (на 10%, $\alpha = 0,9$; на 20%, $\alpha = 0,8$; на 30%, $\alpha = 0,7$ і т.д.).

Отже, при підстановці (4) у (3), одержимо $D = \frac{TO}{\alpha S}$

або функціональна зворотно пропорційна залежність: $D \sim \frac{1}{\alpha}$ залежність не тверда. Таким

чином, можна зробити висновок: при зростанні обсягу реалізації тривалість одного обороту зменшується, при зменшенні – збільшується.

З метою подальшого дослідження розглянемо співвідношення темпів приросту обсягу реалізації і тривалості одного обороту в днях ($DO1$) і зворотне співвідношення ($DO2$). Залежність між двома цими коефіцієнтами буде наступною: $K_1 = \frac{1}{K_2}$

$$K_2 = \frac{D_{\text{об.}}}{S} = \frac{T/K}{S} = \frac{T}{KS} = \frac{T}{S \frac{S}{O}} = \frac{TO}{S^2}$$

Оскільки $S' = \alpha S$, то $K_2 = \frac{TO}{(\alpha S)^2} = \frac{TO}{\alpha^2 S^2}$, а, отже,

подальше дослідження цього коефіцієнта не дає інформативних результатів, оскільки він приймає значення хаотично. Отримані результати підтвердимо на умовному прикладі, що відображає зміну річного обсягу реалізації і тривалості одного обороту в днях (табл. 1).

Таким чином, представлені розрахунки показують, що перекручування інформації про обсяг реалізації впливає на ймовірність результатів оборотності оборотних коштів. Збільшення річного обсягу реалізації від 10% до 40% приводить до штучного прискорення оборотності відповідно від 3,3 днів до 10,3 днів.

При зменшенні річного обсягу реалізації від 10% до 40% результат зворотний – відбувається уповільнення оборотності від 4 днів до 24 днів.

Схематично це може бути представлене у такий спосіб:

$$\pm S \xrightarrow{\text{результат}} \mp D$$

де $\pm S$ – збільшення, зменшення обсягу реалізації; $\mp D$ – зменшення, збільшення тривалості одного обороту в днях. Проведений аналіз по 20 підприємствам металургії, металообробки і харчової

промисловості Донецької області за 2000-2005 р. показав, що відхилення надходження коштів за реалізовану продукцію, роботи, послуги (касовий

метод) від доходу (виручки) від реалізації (метод нарахувань) має значний діапазон коливань.

Таблиця 1. Зміна оборотності оборотних коштів у залежності від обсягу реалізації

Показники	Базовий варіант	Варіанти зміни обсягу реалізації, у %							
		+ 10 %	+ 20 %	+ 30 %	+ 40 %	- 10 %	- 20 %	- 30 %	- 40 %
Річний обсяг реалізації, тис. грн. (S)	100	110	120	130	140	90	80	70	60
Середні залишки оборотних коштів, тис. грн. (O)	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Коефіцієнт оборотності, разів (K)	10	11	12	13	14	9	8	7	6
Тривалість одного обороту, в днях (D)	36	32,7	30	27,7	25,7	40	45	51,4	60
Відхилення D від базового варіанту, днів: (- прискорення, + уповільнення)	-	-3,3	-6	-8,3	-10,3	4	9	15,4	24
$DO_1 = \Delta S / \Delta D$	-	1,1/-3,3 = -0,030	1,2/-6 = -0,20	1,3/-8,3 = -0,156	1,4/-10,3 = -7,36	0,9/4 = 0,225	0,8/9 = 0,088	0,7/15,4 = 0,045	0,6/24 = 0,025
$DO_2 = \Delta D / \Delta S$	-	-3,3/1,1 = -3	-6/1,2 = -5	-8,3/1,3 = -6,38	-10,3/1,4 = -7,36	4/0,9 = 4,44	9/0,8 = 11,25	15,4/0,7 = 22	24/0,6 = 40

По підприємствах металургії та металообробки показник максимально складав $\pm 40\%$, а по Костянтинівському металургійному заводі в 2001 р. він навіть склав $+ 230\%$, що пов'язано із різким зниженням залишків дебіторської заборгованості на кінець року. По підприємствах харчової промисловості це коливання було набагато меншим і максимально складало $\pm 5\%$, виключення складав Донецький КХП № 1 у 2001 р. $-7,9\%$ [3].

З огляду на те, що показник доход (виручка) від реалізації не відображає ще надходження коштів, в аналітичному плані викликає потребу уточнення методики розрахунку коефіцієнта оборотності. Насамперед, потрібна інформація про надходження коштів на підприємство протягом аналізованого періоду. Найбільш простим і доступним способом для зовнішніх користувачів є корегування доходу (виручки) від реалізації на зміну дебіторської заборгованості. Більш ґрунтовним це є відносно комерційної заборгованості, тобто за товари, роботи і послуги. У силу того, що ця заборгованість, як правило, займає найбільшу питому вагу у всій дебіторській заборгованості (90% і більш), можна, з визначеною часткою умовності, говорити про надходження коштів у цілому по підприємству. За цією тезою, залежність між доходом (виручкою) від реалізації й надходженням коштів можна представити в такий спосіб:

$$P = S \pm D_2, D_1;$$

де D_2, D_1 – зміна залишків дебіторської заборгованості протягом аналізованого періоду;

S – продаж;

P – надходження коштів.

Збільшення залишків дебіторської заборгованості означає, що надходження коштів буде менше обсягу продажу, а зменшення її залишків, навпаки, приведе до того, що надходження коштів буде більшим за обсяг продажу на величину зниження цієї заборгованості.

Супротивники проведення корегування доходу (виручки) від реалізації на зміну залишків дебіторської заборгованості для точного вираховування оборотності оборотних коштів можуть заперечити тим, що за визначений період (досить тривалий) ці коливання можуть бути взаємно урівноважені. Іншими словами, збільшення залишків дебіторської заборгованості на кінець одного року, що приводить до уповільнення оборотності, рано чи пізно приведе до зниження цих залишків й позначиться на прискоренні оборотності.

Дослідимо правомірність такого твердження по балансу відхилень (сума позитивних і негативних відхилень) по аналізованих підприємствах (табл. 2) [3].

**Таблиця 2. Баланс відхилень оплати від продажу по підприємствах
Донецької області за 2000-2005 р.**

Підприємства	Позитивне відхилення		Від'ємне відхилення		Сальдо відхилень	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Донецький металургійний Завод	354372,0	29,9	433958,0	31,4	(79586,0)	(1,5)
Макіївський металургійний комбінат	277658,0	42,4	256552,0	28,9	(21106,0)	13,5
Краматорський металургійний завод	24266,8	55,5	920,6	3,0	23346,2	52,5
Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча	732553,9	12,9	1613560,9	19,8	(881007,0)	(6,9)
Металургійний комбінат «Азовсталь»	474484,0	6,0	1782104,0	31,2	(1307620,0)	(25,2)
Єнакіївський металургійний завод	216994,0	38,4	1177495,0	81,5	(960501)	(43,1)
Донецький металопрокатний Завод	3031,7	3,4	54661,7	33,6	(51630,7)	(30,2)
Дружківський завод металевих виробів	10651,9	9,3	13364,0	12,1	(2712,1)	(2,8)
ВАТ «Силур»	22366,4	9,6	47146,0	15,3	(24779,6)	(5,7)
Амвросієвський хлібозавод	360,5	9,0	180,3	3,8	180,2	5,2
Горлівський хлібокомбінат	699,3	3,4	417,6	2,1	281,7	1,3
Дзержинський хлібокомбінат	438,1	3,9	344,4	3,3	93,7	0,6
Донецький хлібозавод №14	1151,0	4,0	787,0	2,6	364,0	1,4
Дружковський хлібозавод	441,3	3,1	113,1	0,7	328,2	2,4
Костянтинівський хлібокомбінат	873,1	5,4	37,9	0,2	835,2	5,2
Краматорський хлібокомбінат	204,8	1,7	245,3	2,3	(40,5)	(0,6)
Червоноармійський хлібозавод	172,6	2,0	729,8	7,6	(557,2)	(5,6)
Снежнянський хлібокомбінат	407,0	4,7	147,5	1,5	259,5	3,2
Донецький КХП № 1	3923,0	19,2	1608,8	9,3	2314,2	9,9

Приблизно в половини підприємств баланс відхилень має знак «+», в іншій – знак «-». У Макіївського металургійного комбінату спостерігається цікава картина: абсолютна величина балансу відхилень негативна (-21106,0 тис. грн.), а відносна – позитивна (+13,5 %), що зв'язано із різким коливанням обсягу реалізації по роках, що є фактично базою (відправною крапкою) для наступного розрахунку абсолютних і відносних відхилень. Так, наприклад, у цього підприємства в 2004 р. у порівнянні з 2002 р. збільшення обсягу реалізації склало 2,4 рази. Отже, для дослідження впливу відхилення надходження коштів у порівнянні з доходом (виручки) на оборотність, поряд з відносними відхиленнями за окремими періодами часу варто використовувати й абсолютні відхилення.

Варто визнати, що масив необхідної інформації для таких висновків повинен охоплювати як оптимальніше 10 років. Разом з тим слід підкреслити, що не вся дебіторська заборгованість надходить у виді коштів, їх еквівалентів і інших активів, частина з неї є сумнівною і безнадійною. Наявність безнадійного боргу обумовлює втрату доходу та зменшення прибутку. Створення резерву сумнівних боргів, виходячи з платоспроможності окремих дебіторів або на основі класифікації

дебіторської заборгованості є обов'язковою умовою для відображення її в балансі, але не дає ще абсолютно точного результату достатності коштів цього резерву. У такому випадку, згідно П(С)БО 10 (п. 11) така заборгованість списується з активів на інші операційні витрати.

На закінчення викладу міркувань про співвідношення доходу (виторгу) від реалізації та надходження коштів доречно зробити посилання на один з найпоширеніших підручників з бухгалтерського обліку в США: «через те, що неможливо передбачати, які рахунки не будуть оплачені на момент складання фінансової звітності, необхідно провести підрахунок за рік сум, що покриють очікувані збитки. Звичайно ж, оцінки можуть значно відрізнятись» [4, с. 139]. Крім того, управління дебіторською заборгованістю є найважливішою складовою фінансового менеджменту підприємства, що спрямовано на своєчасну та повну оплату боргів покупцями.

Виходячи з цього, можна зробити висновок про те, що в умовах використання методу нарахувань для оцінки оборотності доцільніше чистий дохід (виручку) від реалізації корегувати на зміну дебіторської заборгованості, що буде відображати надходження коштів (оплату) і відповідно завершення кругообігу коштів. Співвідношення

чистої виручки із середніми залишками в даних необоротних активів і більше відповідає показнику умовах скоріше відбиває віддачу коштів: оборотних і активовіддачі.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 „Дохід” // Бухгалтерія. – 2001. - № 5. – С. 129–134.
2. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 / Перекл. з англ. за ред. С.Ф.Голова. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. – 1272 с.
3. Ионин Е. Е. Система показателей оценки имущественного положения предприятий: Монография. – Донецк: Юго-Восток, 2006. – 431 с.
4. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета / Пер. с англ. 4-го изд. А. В. Чмеля, Д. Н. Исламгулова. - М.: Финансы и статистика, 1996. – 496 с.

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ ЛЕВЕРИДЖУ В УПРАВЛІННІ СТРУКТУРОЮ ПРИБУТКУ Й КАПІТАЛУ

Розкрито сучасні підходи до управління структурою прибутку й капіталу, відображення фінансових результатів у звітності підприємств, удосконалення інформаційного забезпечення й прийняття рішень.

Ключові слова

Лeverидж, прибуток, капітал, інтегровані підприємства.

Успішна діяльність будь-якого підприємства в умовах ринкової економіки залежить від того, яким чином формується інформація про результати діяльності підприємства, що підвищує поінформованість учасників ринку капіталів про ділову активність керівників підприємства.

У діловому світі інформація про ефективність формування й використання капіталу розглядається як найважливіша частина фінансової звітності підприємства. Для підприємств України актуальними є питання формування інформації про фінансові результати у зв'язку з тим, що у звітності знаходить висвітлення багатопрофільна діяльність інтегрованих підприємств.

Відсутність у менеджменту таких підприємств навичок прийняття оптимальних управлінських рішень, нестійкість роботи в умовах ринку, непоінформованість про процедури й правила забезпечення економічної безпеки підприємства істотно підвищили їхню вразливість від недоодержуваних прибутків діяльності. Вплив на розвиток підприємств мають також нестабільність економічних і юридичних процесів в економіці країни.

Вагомий внесок у дослідження проблем оцінки й збільшення фінансових результатів підприємств зробили такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як І. Бланк, О. Завгородній, В. Ковальов, М. Коробов, Н. Костіна, О. Орлов, Р. Тянь, Р. Сайфулін, А. Шегда, А. Шеремет, Е. Брігхем, Д. Ван Хорн, А. Хіл Лафуенте, Р. Каплан, Д. Нортон і інші. У їхніх

роботах досліджені проблеми формування фінансових результатів діяльності підприємства з врахуванням української і зарубіжної специфіки. Зокрема запропоноване тлумачення основних категорій фінансових результатів, визначені послідовність і особливості оцінювання показників прибутку, розроблені методи оцінювання ефективності керування доходами підприємств і їхнім капіталом [2, С. 67].

У той же час питання формування достовірної інформації й управління прибутком підприємств у сучасній економічній літературі висвітлені недостатньо, а спеціальні джерела до 2000 року не враховують сучасних умов господарювання, організаційні й технологічні особливості підприємств.

Метою дослідження є висвітлення використання розгорнутої інформації про структуру прибутку й капіталу для управління за допомогою методу лeverиджу й розробка пропозицій про вдосконалення існуючих форм звітності з метою одержання більш повної й всебічної інформації про фінансові результати підприємств.

На наш погляд, діяльність з управління фінансовими результатами й капіталом підприємства повинна охоплювати всі сфери його діяльності, і в першу чергу фінансовий аналіз і фінансову інформацію в цілому.

Проблема в тім, що кінцевим результатом діяльності підприємства і його головною метою є одержання максимального прибутку. Цей аспект, на наш погляд, піддається найбільшій критиці з

погляду безпеки підприємства. Будь-які управлінські дії як ззовні, так і усередині підприємства можуть привести до значних матеріальних втрат і як наслідок – до банкрутства.

Виходячи з вищесказаного, нам представляється можливим розглянути проблему управління структурою прибутку й капіталу підприємства з погляду стратегічних і тактичних аспектів керування.

Підприємство може виявитися на грані кризи не тільки в результаті діяльності, але й у результаті неефективного менеджменту. Наслідком неефективного використання сучасних методів керування є дисбаланс у розвитку підприємств, що у свою чергу, спричиняє банкрутство.

Ми запропонуємо принципово нову концепцію управління підприємством на основі використання методу левериджу й принципів менеджменту, що дозволить забезпечити економічну безпеку й стабільність розвитку підприємства.

Раціонально побудована звітність підприємства є основним джерелом для користувачів і важливим інструментом управління, як відзначають М. В. Кравченко, В. Г. Линник: «Базуючись на даних бухгалтерського обліку як системи безперервного документального оформлення господарських процесів, звітність відображає й дає можливість оцінити результат діяльності, прогнозувати напрямки, що дозволяють оптимізувати структуру капіталу й збільшувати його вартість» [1, с. 145].

Для оптимізації структури капіталу й підвищення ефективності управління ним використовують метод левериджу.

Виробничий леверидж показує потенційну можливість впливати на величину доходу за допомогою зміни обсягу виробництва й структури поточних витрат. Об'єктивна оцінка виробничого левериджа припускає визначення рівня беззбитковості, тобто того обсягу продажів, при якому підприємство не буде мати ні збитків, ні прибутку. Рівень виробничого левериджа ($ВЛ$) розраховується за формулою:

$$ПЛ = Iвд / Iоп,$$

де $Iвд$ і $Iоп$ – індекси (темпи зміни) валового доходу й обсягу виробництва.

Якщо $ВЛ < 1$ то варто зробити висновок про неефективність виробничої діяльності підприємства, тому що ріст валового доходу відстає від росту обсягу виробництва. І, навпаки, чим вищий рівень виробничого левериджу, тим швидше зростає валовий дохід компанії навіть при незначному збільшенні обсягу виробництва. Однак необхідно врахувати й те, що у випадку навіть невеликого зниження обсягу виробництва при високому рівні виробничого левериджу валовий дохід знизиться набагато більше.

Фінансовий леверидж показує можливість впливати на прибуток підприємства за допомогою

зміни обсягу й структури довгострокових пасивів. Фінансовий леверидж залежить від співвідношення власних і позикових коштів, характеризує взаємозв'язок між чистим прибутком і величиною доходу до виплати податків і відсотків:

$$ФЛ = Iпп / Iвд,$$

де $ФЛ$ – рівень фінансового левериджа; $Iпп$ – індекс (темп зміни) чистого прибутку.

Очевидно, що при високих значеннях фінансового левериджа навіть невеликі коливання темпів зміни валового доходу ведуть до набагато більш значних коливань темпів зміни обсягу чистого прибутку. Варто врахувати, що рівень фінансового левериджу підприємства зростає зі збільшенням обсягу позикових коштів, що у свою чергу, підвищує ступінь фінансового ризику.

Виробничо-фінансовий леверидж ($ВФЛ$) синтезує два попередні види левериджа, тобто враховує розмір виручки, виробничі й фінансові видатки, чистий прибуток і розраховується за формулою:

$$ВФЛ = ВЛ \times ФЛ - (Iпп / Iоп).$$

Виробничо-фінансовий леверидж характеризує залежність темпів приросту чистого прибутку від темпів приросту обсягу виробництва. Високі значення виробничого й фінансового, а отже, і виробничо-фінансового левериджу ведуть до значних коливань темпів зміни обсягу чистого прибутку при змінах обсягу виробництва. При зміні темпів росту обсягу виробництва на 1 % темп зростання чистого прибутку зміниться більш істотно, тобто в геометричній прогресії. Так, при $ВЛ$ і $ФЛ$, що дорівнює 1,2 кожен, збільшення темпів зростання чистого прибутку складе $1,2 \times 1,2 = 1,44$ на 1 % збільшення темпів росту обсягу виробництва. Аналіз різних видів левериджу необхідний при виборі варіантів інвестування фінансових коштів компанії в цінні папери підприємств-емітентів. Він дозволяє також зробити висновки про співвідношення можливої прибутковості й ризикованості вкладень.

Для підприємств, які є багатогалузевими, розкриття інформації про фінансові результати лише по видах діяльності у формі № 2 «Звіт про фінансові результати» є недостатні, тому вводиться в практику складання внутрішньовідомчої або внутрішньої звітності за формою «Звіт про фінансові результати», у якій по видах діяльності, а саме: торгівлі, підприємствах харчування, заготівлі, промисловості, будівництву, транспорту та інших, розраховуються такі види фінансових результатів:

- валовий прибуток (збиток);
- фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування й після оподаткування;
- чистий прибуток (збиток).

Крім цього, у даній формі звітності наводиться інформація про фінансовий результат, кількість

підприємств, організацій, підрозділів, які мають самостійний баланс із виділенням збиткових підприємств і суми збитку. Тобто, така деталізація інформації, на наш погляд, є обґрунтованою, вона широко використовується для проведення аналізу й прийняття рішень.

Прибуток підприємства є критерієм ефективності конкретної операційної діяльності. Індивідуальний рівень прибутку підприємства в порівнянні з галузевим характеризує ступінь вміння керівників успішно здійснювати господарську діяльність в умовах ринкової економіки. Середньогалузевий рівень прибутку підприємств характеризує ринкові й інші зовнішні фактори, що визначають ефективність виробничої діяльності, і є основними регуляторами «переливу капіталу» у галузі з більш ефективним його використанням. При цьому капітал переміщається, як правило, у ті сегменти ринку, які характеризуються значним обсягом незадоволеного попиту, що сприяє більш повному задоволенню суспільних і особистих потреб.

Кризовий стан обумовлюється впливом вищевикладених факторів, однак, виходячи з нього, необхідно розробити єдину програму, що повинна підкорятися єдиній меті. Важливими завданнями запропонованого підходу до управління варто вважати:

- запобігання перевитрат усіх видів ресурсів, пов'язаних з виробництвом і виведенням на ринок товарів і послуг, що не користуються попитом;
- запобігання або мінімізація витрат всіх видів ресурсів, пов'язаних з виробництвом і випуском на ринок товарів і послуг, за якими стимулювання попиту не дозволить досягти

цілей підприємства;

- цільове використання всіх видів ресурсів для забезпечення повного задоволення потреб і запитів потенційних покупців товарів і послуг, виведених підприємством на ринок;
- формування умов для реалізації принципу соціально-орієнтованої діяльності підприємства, що враховує нестачу, потреби й запити колективу, конкретних споживачів товарів і послуг, суспільства в цілому;
- формування умов підтримки на потенційних ринках товарів і послуг, а також у суспільній думці в країні й за кордоном сприятливого образу підприємства як надійного ділового партнера.

Виходячи з вищесказаного, варто звернути увагу на циклічність в управлінні маркетинговою діяльністю на підприємстві. У цьому випадку, буде доречно провести аналогію із циклічним розвитком підприємств і економіки в цілому.

Звітність підприємств про фінансові результати повинна бути уніфікована, а саме статистична звітність не повинна дублювати показники фінансової звітності. Інформація фінансової звітності повинна бути більш деталізована за видами діяльності. Впровадження внутрішньовідомчої звітності є доцільною і забезпечує органи управління необхідною інформацією для прийняття рішень.

Подальше дослідження проблеми пов'язане з використанням даних звітності підприємств про фінансові результати для аналізу ділової активності суб'єктів господарювання й прийняття управлінських рішень.

Література

1. Кравченко М. В., Линник В. Г. *Менеджмент корпорації: Підручник*. – К.: КНЕУ, 2004. – 334 с.
2. Верига Ю. А., Волошин А. М. *Бухгалтерська фінансова звітність підприємства: Навчальний посібник*. – К.: НМЦ, 2002. – 320 с.
3. *Фінансова звітність: Навчальний посібник / Під ред. проф. В. О. Шевчука*. – К.: Державна академія статистики, 2004. – 227 с.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ТЕХНІЧНОГО ПЕРЕОЗБРОЄННЯ ЯК ЗАСІБ НАРОЩУВАННЯ РІВНЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Розглянуто проблеми технічного оснащення та переозброєння світлотехнічних підприємств. Визначено принципи ефективного використання та нарощування експортного потенціалу

Ключові слова

Технічне переозброєння, експортний потенціал, стан підприємства.

Перехід країни до високорозвинутої орієнтованої економіки радикального виробництва на базі досягнень науки та техніки через реконструкції підприємств, у тому числі і підприємств світлотехнічної галузі.

Забезпечення конкурентоспроможності підприємств та їх продукції у ринкових умовах можливе тільки на базі постійного оновлення та реконструкції виробництва із використанням сучасних високих технологій.

За минулі роки переходу економіки країни до ринкових відносин на фоні спаду виробництва у світлотехнічній галузі різко знизилася оновлення виробничого апарату його підприємств. Склалася ситуація, коли високотехнологічне виробництво витісняється виробництвами більш низького рівня, завдання поточного виживання домінують над перспективними цілями розвитку підприємства. Їх реструктуризація здійснюється не інвестиційним способом на базі нових технологій, а у відповідності із платіжним попитом.

Саме тому оновлення зношеного та морально застарілого виробничого апарату світлотехнічної галузі – важливе господарське завдання. Використання застарілої матеріально-технічної бази не

дозволяє добитися кардинальних змін у підвищенні конкурентоспроможності, ефективного використання та подальшого нарощування експортного потенціалу. Такі зміни можливі лише на базі нових досягнень науки та техніки, проривів на авангардних напрямках науково-технічного прогресу через технічне переозброєння та реконструкції підприємств світлотехнічної галузі.

На сьогоднішній день особливої актуальності набувають питання, пов'язані із плануванням та управлінням реконструкцією і технічним переозброєнням виробництва товарів світлотехніки, так як воно у значній мірі визначає ефективність практичної реалізації досягнень науково-технічного прогресу на підприємствах.

Важливість дослідження цієї проблеми зростає у зв'язку із переходом світлотехнічних підприємств до ринкових відносин, в умовах, яких обґрунтованість та продуманість технічної політики підприємств стала одним із визначальних факторів їх успішного розвитку та подальшого нарощування експортного потенціалу.

Дослідженню різних аспектів реконструкції та технічного переозброєння підприємств присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених-економістів. До них відносяться праці Г. А. Александрова, Р. З. Акбердіна, М. А. Віленського,

А. Л. Гапоненко, Е. П. Голубкова, А. П. Градова, Б. Ф. Зайцева, В. П. Красовського, Г. А. Краюхіна, В. І. Кушліна, С. Я. Луцкого, Н. П. Носова, А. С. Паламарчука, Д. М. Палтеровича, Ю. В. Яковця, М. Аллена, Р. Акоффа, В. Беренса, Ю. Брігхема, Р. Фостера, К. Татесі, М. Еддуса та ряду інших.

Однак, необхідно зазначити, що, не зважаючи на таку увагу, яка приділяється проблемі технічного переозброєння, через труднощі як методологічного, так і практичного характеру, відсутність достатнього досвіду роботи світлотехнічних підприємств в умовах ринкових відносин більшість складних питань управління технічним переозброєнням тареконструкцією підприємств ще недостатньо досліджені. До сих пір планування цього процесу недостатньо орієнтовано на досягнення цілей економічного розвитку; немає тісного зв'язку із планами ефективного використання і нарощування експортного потенціалу; не створюється раціональна вікова та технологічна структура парку обладнання; не планується своєчасний вивід із експлуатації застарілого обладнання; недостатньо враховуються у плані соціальні аспекти технічного переозброєння; не налагоджений механізм реалізації планів та програм технічного переозброєння; не враховуються зміни потреб підприємств у техніці. Таке положення обумовлене недосконалістю традиційних підходів до методів та організації управління технічним переозброєнням на світлотехнічних підприємствах. Усунення цих недоліків можливе при використанні програмно-цільового методу управління. Його практична реалізація на даних підприємствах обумовлює необхідність проведення досліджень з наукових та методичних положень щодо розробки цільових комплексних програм та їх організації і реалізації.

Для досягнення поставленої мети у даній статті визначено наступні завдання:

- проаналізувати сучасний стан технічного оснащення вітчизняних світлотехнічних підприємств;
- розкрити об'єктивну необхідність оновлення виробничого апарату світлотехнічних підприємств;
- показати роль та місце реконструкції та технічного переозброєння виробництва товарів світлотехніки для ефективного використання та нарощування експортного потенціалу;
- запропонувати основні положення щодо організації розробки та реалізації цільової комплексної програми реконструкції та технічного переозброєння підприємств-виробників товарів світлотехніки.

Зростаючі вимоги до якості світлотехнічної продукції, поступове зростання обсягів споживання ставлять вітчизняні світлотехнічні підприємства у важке становище, а усе більша потреба у

світлотехнічних виробках нових зразків особливо загострює ситуацію. Окрім того, українські підприємства стикаються із зростаючою конкуренцією зі сторони іноземних виробників світлотехнічної продукції, які володіють сучасним обладнанням, мають високий науковий та технічний потенціал, широкий асортимент продукції та мобільність виробництва, а також досвід діяльності на світлотехнічному ринку та володіння відомою торговою маркою.

На противагу вітчизняні світлотехнічні підприємства володіють старим обладнанням, невеликими обсягами виробництва, дефіцитом оборотних засобів, недостатньо гнучкою системою ціноутворення та невеликою кількістю посередників.

Ось чому технічне переозброєння досліджуваних підприємств, заміна старого обладнання новим, а також впровадження прогресивної технології є важливою передумовою ефективного використання експортного потенціалу, а також утримання уже існуючих та завоювання нових позицій на закордонних ринках товарів світлотехніки. Окрім вищезазначеного, переозброєння необхідне ще і тому, що у процесі використання техніка (машини, обладнання, інструменти) поступово зношується та втрачає споживчу вартість як морально, так і фізично.

На сьогоднішній день, технічні проблеми підприємств світлотехнічної галузі умовно можна розділити на наступні групи:

1) організаційні проблеми:

- переважаюча кількість фізично зношених та морально застарілих машин та обладнання, які є непродуктивними та економічно не вигідними. Старіння активної частини основних виробничих фондів, як правило, призводить до збільшення ремонтних робіт та витрат на обслуговування устаткування. З кожним капітальним ремонтом скорочується термін експлуатації обладнання, зменшується час активного його функціонування. Відповідно подальша експлуатація такого устаткування скорочує обсяги потенційних можливостей підприємства продукції, окрім того збільшення зносу призводить до втрат його продуктивності. Усе це призводить до зменшення виробничого потенціалу та неефективного використання експортного потенціалу. Для прикладу проаналізуємо віковий склад обладнання одного із найбільших виробників промислової світлотехніки ВАТ „Ватра.” У таблиці 1 наведено віковий склад обладнання за видами.

Таблиця 1. Віковий склад обладнання підприємств світлотехнічної галузі за видами виробництва

Вид обладнання	ВАТ „Ватра”		Питома вага обладнання
	Кількість обладнання	Вік обладнання	
Термічне	7	5	6,0
	19	10	16,5
	18	15	15,7
	32	20	27,8
	39	>20	34,0
Гальванічне фарбувальне	23	5	13,3
	63	10	36,4
	32	15	18,5
	32	20	18,5
	23	>20	13,3
Складальне намотувальне	6	5	1,3
	149	10	33,5
	160	15	36,0
	90	20	20,2
	40	>20	9,0
Вантажопідйомне (у т. ч. ел. транспорт)	78	5	28,2
	31	10	11,2
	78	15	28,2
	24	20	8,7
	66	>20	23,7

Із табл. 1. видно, що на ВАТ „Ватра” та інших підприємствах цієї галузі спостерігається критичний рівень фізичної зношеності, особливо це стосується активної частини основних засобів, де рівень зношеності складає близько 80 %. Причиною низької ефективності технічного озброєння, на наш погляд, є, з одного боку, відсутність методичного забезпечення планування технічного переозброєння виробництва. Існуючі методичні матеріали містять безліч внутрішніх протиріч та не

забезпечують якісного рівня планових рішень з технічного переозброєння та реконструкції підприємств світлотехнічної галузі. А з іншого – аналітична робота, яка зрідка проводиться, є економічно необґрунтованою; відсутність прогресивних технологій, які базуються на комплексній механізації та автоматизації праці, та зростаюча кількість надлишкових засобів. Для більшої наглядності розглянемо динаміку вартості активної частини основних засобів ВАТ „Іскра” (рис. 1.)

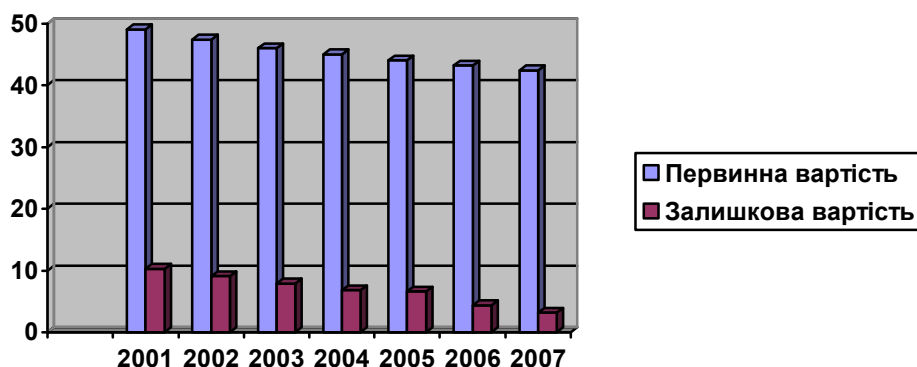


Рис. 1. Динаміка вартості активної частини основних засобів ВАТ „Іскра” (машини та обладнання)

Із даного рисунку видно, що обладнання підприємства ВАТ „Іскра” також вимагає значних витрат на його ремонт та обслуговування із зростанням у геометричній прогресії (по 13 – 15%

щорічно). І якщо не вкладати необхідних коштів у реінновацію основних засобів, то через кілька років обладнання прийде у повну непридатність.

- люди, які відповідають за технічне переоснащення, досить часто не пов'язані із відділами, зайнятими експортом товарів світлотехніки. Іншими словами, вони не достатньо уявляють, як придбання нового обладнання впливатиме на ефективність використання експортного потенціалу;
- досить рідко обладнання купується під конкретний вид виробів, які мають попит на ринку, оскільки багаторічний досвід діяльності світлотехнічних підприємств привчив їх до пріоритету технологічних можливостей обладнання без прив'язки до конкретної номенклатури товарів;
- традиційна технологія „планового” переозброєння слабо пов'язана із специфікою виробів, які плануються вироблятися на новому обладнанні;
- заявки цехів на заміну застарілого обладнання, як правило, орієнтовані на збереження технологій, що вже склалися;
- відділ технічного оснащення агрегує замовлення та шукає постачальників із врахуванням виділеного бюджету, а вибір обладнання проводиться за випадковою ознакою (найдешевше, найбільш модне і рекламоване, схоже на уже наявне). За кожен із цих етапів повинна відповідати конкретна служба. Однак, основна проблема полягає у тому, що на досліджуваних підприємствах світлотехнічної галузі відсутня служба, яка би відповідала за ефективність використання придбаного обладнання та контролювала його використання, а саме: на скільки нове обладнання відповідає вихідному завданню – ефективному використанню та подальшому нарощуванню експортного потенціалу; як воно завантажене; на скільки змінилася технологія виробництва; на скільки знизилася трудомісткість виготовлення виробів на даному обладнанні.
- тенденція купівлі однотипного обладнання різних виробників приводить до складності в обслуговуванні та комплектації запасними частинами. Часто така тенденція пояснюється боротьбою кланів всередині підприємства: кожен переслідує власні інтереси, не задумуючись над стратегічними завданнями та бізнесом у цілому, а також над наслідками нестійкої політики технічного переозброєння.

2) продовженням організаційних проблем виступають ринкові, серед яких можна виділити наступні:

- низька якість продукції, що випускається, та виробнича безпека,
- на досліджуваних підприємствах світлотехнічної галузі, зокрема таких монополістах як ВАТ „Ватра” та ВАТ „Іскра”, існують великі інструментальні цехи, де виробляється велика кількість форм для лиття виробів. Традиційна

технологія виготовлення виробів із таких заготовок була орієнтована на великі серії та тисячі виробів. У сьогоdnішніх умовах ці серії зменшилися у десятки, а то і сотні разів, а інструментальне виробництво продовжує виробляти прес-форми, хоча набагато дешевшим буде виробляти ці вироби із стандартного прокату та не витратитися на виготовлення форми, закупку обладнання для її виготовлення тощо;

- підприємства досліджуваної галузі технічно не готові справитися із замовленнями, вони не встигають виходити на ринок із необхідними виробами, а найбільш прибуткові ніші захоплюються закордонними конкурентами (і ця тенденція посилиться із вступом України у СОТ). Вигідні контракти не реалізуються (повністю чи частково), неефективно використовується експортний потенціал, підприємства не отримують достатнього прибутку, відповідно не вистачає фінансових ресурсів на повноцінне технічне переозброєння.

Ефективне використання експортного потенціалу та подальше його нарощування вимагає радикального оновлення виробництва на базі нових досягнень науки та техніки через технічне переозброєння та реконструкцію практично усіх вітчизняних підприємств.

Дослідження показали, що конкурентоспроможність на підприємствах світлотехнічної галузі залишається на досить низькому рівні. На сьогоdnішній день ми дійшли до критичної межі, і якщо діючі тенденції продовжаться, то замість ривка вперед, підприємства даної галузі усе більше втрачатимуть можливості для нарощування експортного потенціалу та економічного росту у цілому.

Вихід, на наш погляд, очевидний – потрібні продумана технічна реконструкція, оновлення застарілих фондів, освоєння нових технологій, перехід до інноваційного, інтенсивного типу розвитку, пов'язаного із підвищенням якості і ефективності виробництва. Здійснити це необхідно в короткий час із мінімальними інвестиціями та найвищими результатами.

Виконання поставлених завдань повинно ґрунтуватися на таких важливих принципах, як:

- первинна діагностика – виявлення вузьких місць виробництва та спільне формування «технічного завдання на проблему»;
- розробка цільової комплексної програми реконструкції та технічного переоснащення підприємств світлотехнічної галузі;
- формування комплексної пропозиції для вирішення проблеми експорту;
- забезпечення випуску нових конкурентоспроможних виробів, постійний моніторинг та підвищення ефективності використання рівня експортного потенціалу;

- впровадження електронної моделі виробництва товарів світлотехніки, яка включатиме не лише технічні параметри виробів, але і економічні та технологічні, що пов'язані із підготовкою їх виробництва, безпосереднім виробництвом та подальшим експортом;
- введення системи єдиних нормативів на усіх етапах виробництва світлотехнічних товарів;
- трьохетапна система планування та контролю інвестицій у розвиток підприємств:
 - детальна оцінка майбутніх інвестицій та організаційних перетворень на основі моделювання нових процесів виробництва;
 - оцінка фактичних результатів від інвестицій у впровадження нових технологій відповідно до поставлених завдань;
 - моніторинг відповідності поточного фактичного результату нормативним показникам.

Необхідно взяти до уваги і той факт, що існуючі організаційні форми управління процесом технічного переозброєння та реконструкції світлотехнічних підприємств не створюють умов для інтеграції зусиль виконавців та у цілому не сприяють ефективному використанню та подальшому нарощуванню експортного потенціалу. Тому, на наш погляд, доцільно було б замінити ці форми програмно-цільовим комплексом управління, який дозволить розглядати усі заходи по підвищенню технічного та організаційного рівня виробництва експортоорієнтованої світлотехнічної продукції з позицій вирішення стратегічних завдань – нарощування рівня експортного потенціалу у необхідні строки із мінімальними витратами.

Програмно-цільове управління переоснащенням полягає у розробці та реалізації цільових комплексних програм, які потрібно розглядати як

продлонговані. Розробку програми необхідно розпочати із формування мети технічного переозброєння у відповідності із стратегічними завданнями підприємства. Поряд із цим встановлюються цільові установки, на основі яких із врахуванням стану існуючого обладнання визначається повна необхідність у техніці для забезпечення ефективного використання експортного потенціалу, конкурентоспроможності світлотехнічної продукції та підприємства у цілому на закордонних ринках протягом запланованого періоду. Потреби в технічному оснащенні визначаються також і його фізичним та моральним зносом на початку та протягом планового періоду. Далі, на основі співставлення із ресурсними можливостями, підприємства світлотехнічної галузі визначаються, які потреби можуть бути задоволені за рахунок переозброєння.

Проте у ринкових умовах господарювання існує фактор невизначеності при прийнятті стратегічних рішень. Виникає необхідність врахування тих факторів, які мають прямий вплив на характеристику процесу реконструкції, і які повинні знайти своє відображення в уточненні та конкретизації поставлених завдань у ході реалізації програми (рис. 2).

Таким чином, беручи до уваги вищезазначене, програма управління реконструкції та технічного переоснащення на світлотехнічних підприємствах повинна базуватися на використанні цільових структур, що забезпечить надійну взаємодію усіх її учасників, високий рівень реконструкції виробництва, що у подальшому сприятиме ефективному використанню експортного потенціалу.

Література

1. Губин А. Развитие внешнеэкономических связей машиностроительного комплекса России в условиях рынка // Сборник научных трудов / Под научной редакцией д.э.н. проф. Буянова В. П. – М.: МАЭП, 2006.
2. Калинин К. Ю. Эффективность инвестиционных проектов реконструкции производства // Реформирование системы управления на современном предприятии: Сборник материалов V Международной науч.-практич. конф. (февраль 2005 г.). – Пенза: РИО ПГСХА, 2005.
3. Семенов Н. Н. Повышение эффективности бизнес-связей // Российское предпринимательство. – № 2. – 2007.
4. Hayes, R. H. and Wheelwright, S. C. Restoring our Competitive Edge. – Wiley, 1984. – P. 110 – 117.
5. Hill R. H. Manufacturing Strategy. – MacMillan, 1993. – Chapter 5.

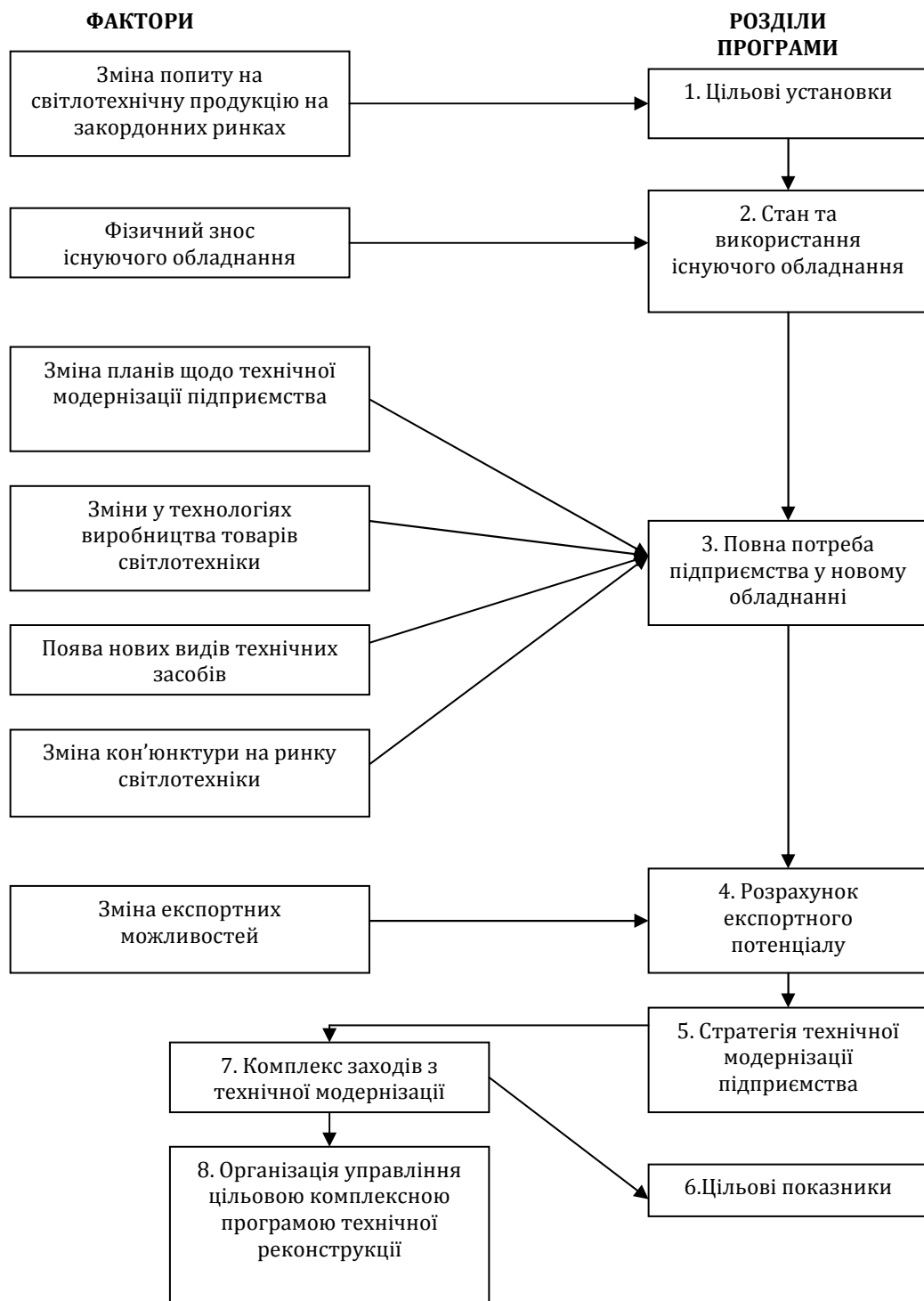


Рис. 2. Цільова комплексна програма технічного переоснащення світлотехнічних підприємств

Віктор КОВАЛЬЧУК

доктор технічних наук,
професор кафедри економіки, організації та управління підприємствами,
декан економічного факультету,
Криворізький технічний університет

Тетяна КОВАЛЬЧУК

кандидат технічних наук,
доцент кафедри вищої математики,
Криворізький технічний університет

ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ЯКОСТІ ЗАЛІЗОВМІСТКОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ЗБУТОВУ ПОЛІТИКУ ДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проаналізовано діяльність добувних підприємств України з виробництва та реалізації залізовмісткої продукції. Встановлені взаємозв'язки геолого-технологічних і економічних показників розробки та збагачення залізної руди. Запропоновано економіко-математичну модель оптимізації якісних та об'ємних показників виробництва товарної продукції, яка дозволяє покращити збутову політику підприємства.

Ключові слова

Якість, товарна продукція, гірничо-збагачувальний комбінат, збут.

Відомо, що підвищення якості будь-якої продукції порівнюється з додатковим обсягом її випуску. Це у повній мірі відноситься і до роботи підприємств гірничо-металургійного комплексу (ГМК) України, що виробляють залізорудний концентрат в обсязі 52,9 млн. тон на рік і є джерелом більше 40 % валютних надходжень до бюджету держави. Однією з головних проблем цієї галузі є низька якість залізовмісткої товарної продукції. Ця та багато інших нагальних проблем, що повинні бути вирішені найближчим часом, знайшли своє відображення у проекті програми розвитку гірничо-рудних підприємств до 2010 року, як складової частини Національної програми розвитку ГМК України (доручення Президента України від 22.01.2001 р. № 1-14/68 (п.3) та Концепції розвитку ГМК України до 2010 року [1, с. 10-12].

Розв'язанню зазначеної проблеми присвячені дослідження багатьох науковців. Це перш за все пошук шляхів стабілізації та ефективного управління якістю вантажопотоків [2, с. 138-144], оптимізації розвитку гірничих робіт [3, с. 24-26], перегляд кондицій на корисну копалину [4, с.

3-7] та економічна оцінка промислових запасів руди [5].

Технологія вироблення залізовмісткої товарної продукції на вітчизняних підприємствах є інерційною і орієнтованою на внутрішніх споживачів і споживачів Східної Європи. Посилення вимог до якості залізовмісткої продукції на світовому ринку вимагає диференційованого підходу вітчизняних виробників як до обсягів, так і до якості продукції. Урахування значного коливання якості продукції без додаткового її усереднення, дозволить розширити ринок збуту і задовольняти потреби більш вимогливих споживачів, а підприємствам – одержати збільшені прибутки, що і визначає актуальність проблеми.

Метою статті є розробка методики диференційованого підходу до вимог споживачів залізовмісткої товарної продукції, якість якої визначається не тільки природними умовами експлуатації родовища, технологією збагачення корисної копалини, але й потребами замовника. Для реалізації зазначеної мети у статті поставлено і вирішено наступні завдання: аналіз якісних показників залізовмісткої товарної

© Віктор Ковальчук,
Тетяна Ковальчук, 2008

Стаття надійшла до
редакції 04.12.2007 р.

продукції вітчизняних виробників; аналіз збутової діяльності підприємств; встановлення взаємозв'язків між технологічними і економічними показниками; розробка моделі оптимізації кількісних та якісних показників продукції.

В Україні видобуток та переробка залізної руди відкритим способом здійснюється на 6 гірничо-збагачувальних комбінатах, 5 з яких знаходяться у Кривому Розі Дніпропетровської області. Це такі підприємства як Північний (ПівнГЗК), Центральний (ЦГЗК), Південний (ПівдГЗК), Інгулецький (ІнГЗК), Полтавський (ПГЗК) гірничо-збагачувальні комбінати та рудоуправління ВАТ „АрселорМіттал Кривий Ріг”. Основними видами товарної продукції зазначених підприємств є залізорудний концентрат,

агломерат та обкотиші, а показниками їх конкурентоспроможності є якість (вміст заліза) та ціна. На рисунку 1 наведена динаміка вмісту заліза в концентраті і обкотишах за останнє десятиріччя роботи гірничо-збагачувальних комбінатів України.

Аналіз показує, що у порівнянні з аналогічними виробниками залізновмісткої продукції інших країн світу, на вітчизняних підприємствах вміст заліза магнітного в руді, що видобувається, коливається у межах 20,5-27,0 %, а в концентраті 66,5-66,8 %. За аналізований період вміст заліза в концентраті в середньому зменшився на 0,32 % і у порівнянні з зарубіжними країнами він поступається на 2-4 %, а за вмістом кремнезема перебільшує на 4-6 %.

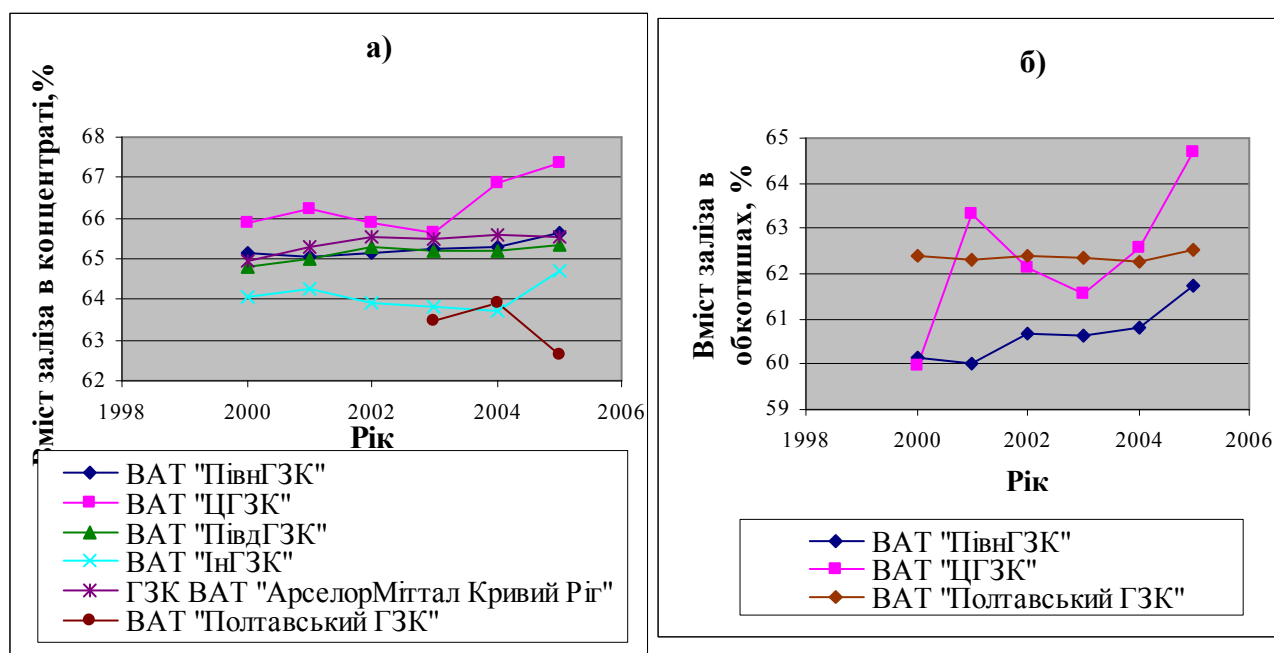


Рис. 1. Динаміка вмісту заліза у концентраті (а) і обкотишах (б) за роками

Такі тенденції відбилися на тому, що обсяги реалізації концентрату гірничо-збагачувальними комбінатами України за останні чотири роки на зовнішній ринок зменшилися на 1,7 млн. т (32,5 %),

а на внутрішній ринок обсяги його реалізації зросли на 4,3 млн. т (22 %). Збільшення обсягів реалізації як на внутрішній (10 %), так і на зовнішній (33 %) ринки спостерігається тільки для обкотишів (рис. 2).

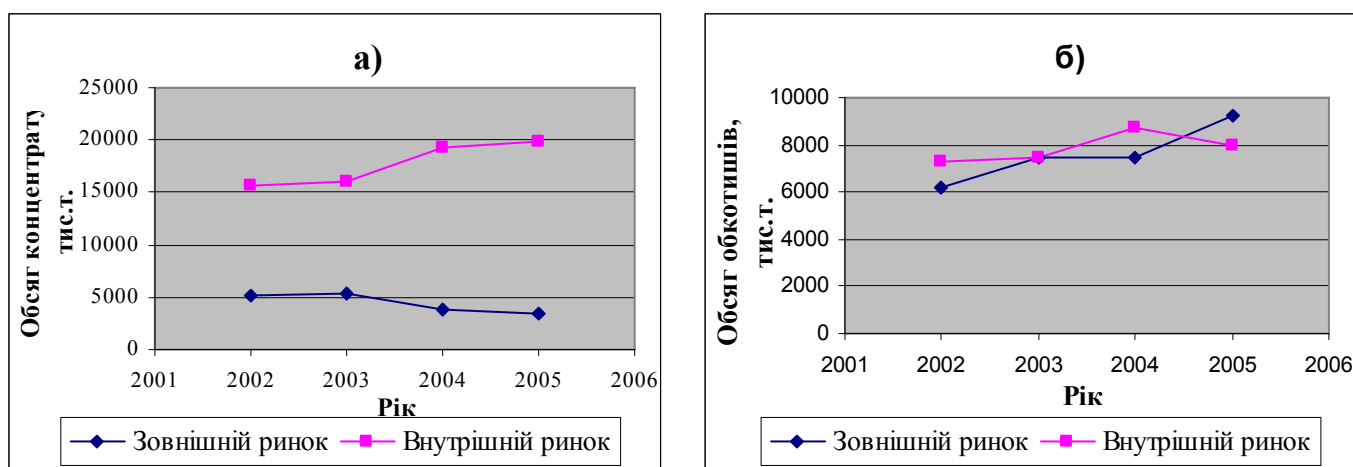


Рис. 2. Динаміка обсягів збуто концентрату (а) і обкотишів (б) за роками

Виходячи з вищевикладеного, підприємства повинні застосовувати більш гнучку політику щодо

своєї збутової діяльності. Збільшення обсягів реалізації не тільки обкотишів, але й концентрату зарубіжним споживачам, повинно враховувати також їхні вимоги щодо якості товарної продукції.

Процес коригування технологічної складової якості залізвмісткої продукції, зокрема концентрату, можна поділити на два основні етапи:

1 етап - видобуток залізної руди (сировина);

2 етап - збагачення руди (виробництво концентрату).

Основними показниками якості першого етапу є природний вміст заліза магнітного в руді, що видобувається, а другого - вміст заліза та вихід концентрату. Для визначення впливу якісних показників руди на кількість виробленого концентрату та його якість встановлено

кореляційно-регресійні залежності між вмістом заліза магнітного в руді Fe_p та вмістом заліза в концентраті Fe_K , а також між виходом концентрату γ та кількістю виробленого концентрату K . Для економічної оцінки технологічної складової корегування якості встановлено також залежності між обсягами видобутку руди P , виробництва розкриву V і кількістю виробленого концентрату K та показниками собівартості відповідно видобутку руди C_P , виробництва розкриву C_V та переробки концентрату C_{II} (рис. 3).

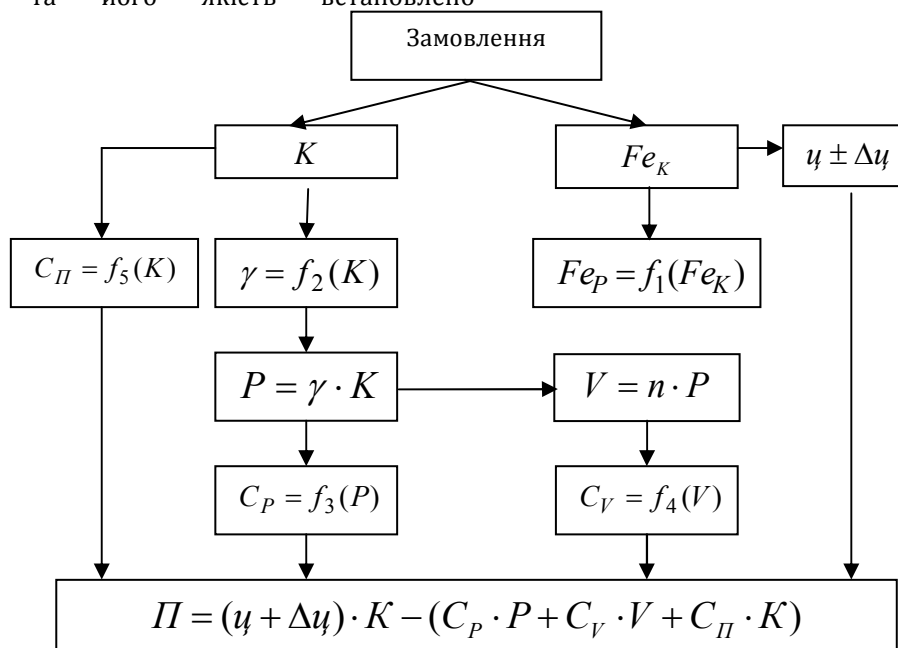


Рис. 3. Алгоритм визначення технологічних та економічних чинників впливу на замовлення споживача

Одержані кореляційно-регресійні залежності та умов роботи Центрального ГЗК наведені у таблиці 1. значення відповідних коефіцієнтів апроксимації для

Таблиця 1. Кореляційно-регресійні залежності технологічних та вартісних показників видобутку та переробки руди

№ з/п	Емпірична функція	Вид залежності
1.	$Fe_p = f_1(Fe_K)$	$Fe_p = \sqrt{0,682 \cdot (Fe_K)^2 - 37,412 \cdot Fe_K}$
2.	$\gamma = f_2(K)$	$\gamma = 16,043 \cdot \ln(K) - 101,62$
3.	$C_P = f_3(P)$	$C_P = 77,441 \cdot 10^{-9} \cdot (P)^2 - 232,88 \cdot 10^{-6} \cdot P$
4.	$C_V = f_4(V)$	$C_V = 1,202 \cdot \ln(V) - 23,132 \cdot 10^3 \cdot (V)^{-1}$
5.	$C_{II} = f_5(K)$	$C_{II} = (5,348 \cdot 10^{-3} \cdot \ln(K))^{-1}$

Враховуючи те, що йдеться про якість залізрудного концентрату, за критерій оцінки оптимального варіанту виконання замовлень прийнято

прибуток від реалізації товарного концентрату, грн.

$$\Pi = B - Z, \quad (1)$$

де B – виручка від реалізації товарного концентрату, грн;

Z – загальні витрати на виробництво концентрату, грн.

При розгляді варіанту підвищення (зменшення) вмісту заліза в руді i , як наслідок, в концентраті, розрахунок виручки від реалізації товарного концентрату повинен враховувати існуючі приплати (знижки) за його якість, грн.

$$B = \varphi \cdot K \pm \Delta\varphi \cdot K, \quad (2)$$

де φ і $\pm \Delta\varphi$ – відповідна ціна і приплати (знижки) до ціни за 1 т концентрату, грн.

Окрім того, витрати, що пов'язані з видобутком і переробкою руди, будуть визначатися за формулою, грн.

$$B = P \cdot (C_p + C_v \cdot n + C_{II}), \quad (3)$$

де n – коефіцієнт розкриття, м³/т.

Враховуючи вищевикладене, цільова функція економіко-математичної моделі оптимізації, набуде вигляду

$$\Pi = K \cdot (\varphi \pm \Delta\varphi) - \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^t P_{ij} \cdot (C_{Pi} + C_{Vi} \cdot n_i + C_{Iij}) \rightarrow \max, \quad (4)$$

де i – номер кар'єру ($i=1,2,\dots,k$); j – номер дробарно-збагачувальної фабрики ($j=1,2,\dots,t$).

На цільову функцію (4) накладаються наступні обмеження:

- за обсягами видобутку руди, т

$$0 < P_i \leq P_i^{\max}, \quad (5)$$

де P_i^{\max} – максимально-можливий за гірничо-геологічними умовами розробки обсяг видобутку руди в i -у кар'єрі, т;

- за технологічними можливостями дробарно-збагачувальної фабрики, %

$$Fe_{pj}^{\delta} \leq \frac{\sum_{i=1}^k P_i \cdot Fe_{pi}}{\sum_{i=1}^k P_i} \leq Fe_{pj}^{\max}, \quad (6)$$

де Fe_p^{δ} – вміст заліза в руді, що забезпечує виробництво концентрату з базовим вмістом заліза, при якому відсутні приплати (знижки) за якість, %;

Fe_p^{\max} – максимально-можливий за технологією збагачення вміст заліза в руді, %;

- за річною кількістю виробленого концентрату, т

$$\sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^t P_{ij} \cdot \gamma_{ij} = K, \quad (7)$$

де γ_{ij} – вихід концентрату з руди, що поступає з i -го кар'єра на j -у фабрику, частка од.

Використання запропонованої моделі дозволить виробнику вибірково в межах поточного року обирати варіанти відпрацювання родовища і подальшого збагачення корисної копалини. Це дозволить запобігти зайвого усереднення руди перед її збагаченням і тим самим дискретно збільшувати якість руди для задоволення найбільш платоспроможних споживачів. У модель, що запропонована, за потребою можна вводити додаткові показники та обмеження щодо шкідливих домішок, а також інші види товарної продукції, окрім концентрату, що є предметом подальших досліджень.

Література

1. Концепція розвитку гірничо-металургійного комплексу України до 2010 року // *Голос України*. – 1995. – № 206-207. – С. 10-12.
2. Коробко В. М., Темченко А. А. Обоснование и совершенствование этапов стабилизации качества рудопотоков // *Новое в технологии, технике и экономике переработки минерального сырья*: Сб. науч. тр. Механобрчермет. – Кривой Рог, 1999. – Часть 3. – С. 138-144.
3. Ковальчук В. А. Влияние концентрации горных работ в карьере на себестоимость руды // *Разработка рудных месторождений*: Научно-техн. сб. КТУ. – Кривой Рог, 1996. – № 58. – С. 24-26.
4. Ковальчук Т. М. Определение влияния бортового содержания железа в руде на режим горных работ в карьере и его экономическая оценка // *Разработка рудных месторождений*: Научно-техн. сб. КТУ. – Кривой Рог, 2003. – № 82. – С. 3-7.
5. Плотников О. В. Геологічні чинники економічної цінності промислових запасів залізорудних родовищ докембрійських залізисто-кременистих формаціях українського щита: Автореф. дис. ... д-ра геол. наук: 04.00.11 і 04.00.19. – К., 2002. – 28 с.

РОЛЬ, ФУНКЦІЇ ТА ПРОЦЕДУРИ БЮДЖЕТУВАННЯ В УПРАВЛІННІ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Визначено місце бюджетування в процесі управління підприємством, визначено функції, які воно виконує в системі менеджменту, дана класифікація бюджетів суб'єктів господарювання та обґрунтовані основні процедури щодо їх формування.

Ключові слова

Бюджетування, управлінський облік, менеджмент, суб'єкти господарювання

В останній час в Україні в побудові систем управління великими та середніми підприємствами існують суттєві проблеми. Значні масштаби підприємства призводять до послаблення координації та взаємодії різних структурних одиниць у процесі досягнення основної мети, ускладнення процесів інформаційного обміну і погіршення комунікацій в процесі управління, особливо за умов високого рівня централізації. Вихід з цієї ситуації можливий через широке впровадження в практику менеджменту процедур бюджетування.

Дослідженням місця та технологій формування бюджету та бюджетування займалось чимало економістів-теоретиків. Серед найвідоміших, на базі робіт яких ми проводили власне дослідження були праці наступних авторів: Шеремета А. Д., Батріна Ю. Д., Фоміна П. А., Хрумкого В. Е., Стоянової Є. С., Балабанова І. А., Бланка І. А., Данілочкіна Н. Г., Тренєва Н. Н., Ільдеменова С. В., Шима Дж. К., Сідела Дж. Г., Хорнгрена І. Т., Фостер Дж., Anthony R., Reese J.

Роль системи управлінського обліку та бюджетування полягає в тому, щоб надати всю фінансову інформацію, показати рух грошових коштів, фінансових ресурсів, рахунків та активів підприємства в максимально зручній формі для будь кого, навіть того менеджера, який не надто добре розуміє всі тонкощі бухгалтерського обліку, надати

відповідні показники господарської діяльності в тій формі, яка б була найприйнятнішою для відповідних управлінських рішень.

На наш погляд, роль та місце бюджетування можна розглядати двояко в сучасній фінансовій теорії та практиці:

У вузькому значенні цього терміну – як підсистему управлінського обліку, яка має цільове скерування, а завдяки цьому відповідні завдання та функції, а також складові елементи: об'єкти, методи та організаційні форми.

Бюджетування – це планування, облік та контроль ресурсів і результатів діяльності організації в розрізі центрів фінансової відповідальності за допомогою фінансового інструменту – бюджету.

Бюджетування охоплює всю сукупність управлінських процесів, які забезпечують життєвий цикл бюджету.

Бюджет – це комплексний план діяльності компанії, що виражений у фінансових або кількісних показниках (статтях) і охоплює визначений проміжок часу. Бюджетування – це метод проектування майбутніх значень фінансових звітів. Підприємство повинно чітко позиціонувати себе в цих фінансових координатах, плануючи власні переміщення в майбутньому та їх наслідки, знаходячи прийнятне співвідношення між трьома вказаними вище величинами.

Тобто, не можна ототожнювати планування із бюджетуванням, оскільки це не відображає суті

останнього як управлінського процесу із замкнутим контуром, що об'єднує процеси планування, контролю, аналізу, регулювання в єдину систему.

У широкому розумінні бюджетування – це інформаційна система управління фінансово-грошовими потоками всередині фірми на базі функціонування центрів відповідальності.

На нашу думку, бюджетування – це технологія управління бізнесом на всіх рівнях компанії, що забезпечує досягнення її стратегічних цілей за допомогою бюджетів через ефективне функціонування всіх структурних підрозділів, на основі збалансованих фінансових показників. Система бюджетування – це система організації та управління бюджетним процесом підприємства у відповідності з визначеною методологією, яка реалізується за допомогою відповідної інформаційної системи. В останню входять форми, документи і регламенти, що визначають ступінь

підготовки, контролю, виконання та аналізу результатів виконання виробничих, економічних і фінансових планів.

Основна ідея, що реалізується сучасною системою бюджетування полягає у поєднанні централізованого стратегічного управління на рівні підприємства та децентралізації оперативного управління на рівні його підрозділів.

Суть бюджетування полягає в тому, що діяльність підприємства планується, виходячи із стратегічних і тактичних цілей, втілюється у конкретних показниках бюджетів, спрямованих на виконання певних завдань, визначаються засобами бухгалтерського і управлінського обліків. Бюджетний процес складається з таких блоків (див. рис.1). У процесі діяльності та після закінчення звітних періодів виявляються відхилення, аналізуються причини цих відхилень і приймаються відповідні управлінські рішення.

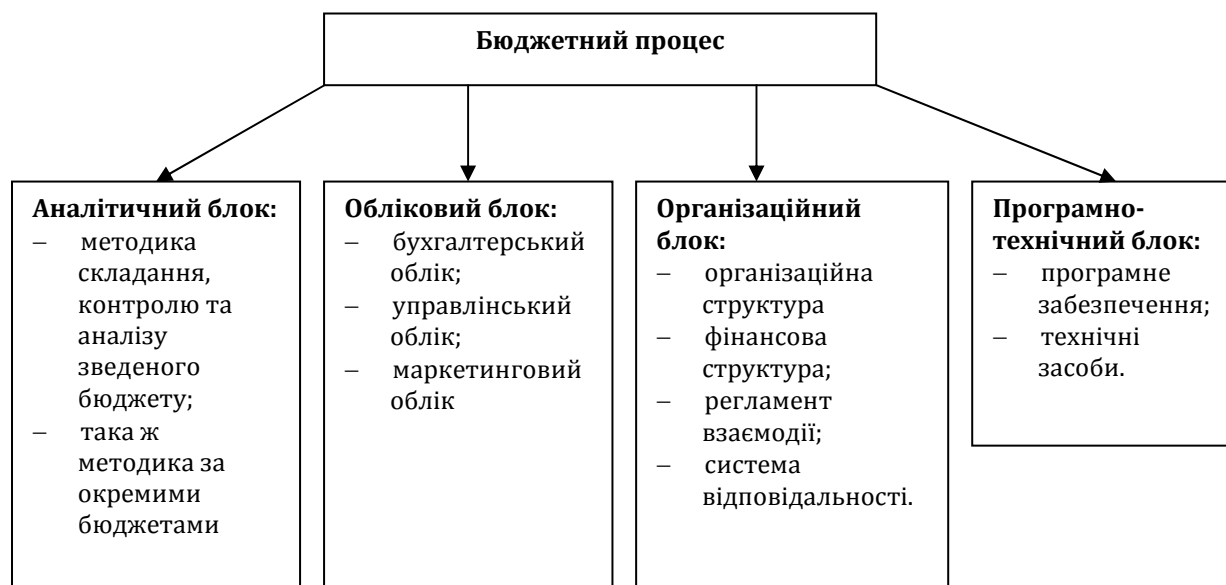


Рис. 1. Блоки реалізації бюджетного процесу

Процес складання бюджетів і контролю за їх виконанням отримав назву – бюджетування. До основних характеристик бюджетування можна віднести: короткостроковість (до одного року); внутрішню спрямованість; високий рівень конкретизації; тісний взаємозв'язок з контролем та аналізом відхилень.

У процесі управління бізнесом бюджетування виконує такі функції:

- регулювання фінансових компетенцій (визначення потреби у фінансових ресурсах, необхідних для досягнення поставлених цілей окремими підрозділами підприємства);
- прогнозування (у бюджетах знаходять свій фінансовий вираз майбутні операції підприємства);
- координації (наявні та мобілізовані фінансові ресурси повинні спрямовуватися на досягнення цілей, визначених у стратегії розвитку підприємства);

- мотивації (виконання бюджетних показників є критерієм ефективності діяльності окремих осіб, структурних підприємств тощо).

Основний інструмент бюджетного управління – система бюджетів – складається із основних та операційних бюджетів, на базі яких формується головний бюджет, що включає: бюджет руху грошових коштів (БРГК), що призначений для управління ліквідністю; бюджет доходів та витрат (БДВ), який допомагає керувати операційною ефективністю; і прогнозний баланс, який необхідний для управління вартістю активів компанії.

Підприємство визначає своє економічне майбутнє, коли планує зміни рентабельності, ліквідності та вартості. В кінці вибраного періоду здійснюється аналіз і управління відхиленнями.

Основні бюджети складаються для компанії в цілому і для окремих її бізнес-одиниць (центрів прибутку) і є лише «вершиною айсбергу» бюджетної системи, в яку входить багато операційних та

допоміжних бюджетів.

Основний бюджет – це фінансове та кількісне відображення виробничих планів усіх підрозділів підприємства, необхідних для досягнення поставлених цілей. Основний бюджет складається:

- з операційних бюджетів;
- із фінансових бюджетів.

Операційний бюджет – це сукупність бюджетів затрат і доходів, які забезпечують складання бюджету прибутку.

До операційних бюджетів належать: бюджет продажів; бюджет виробництва; бюджет прямих матеріальних затрат; бюджет прямих затрат на

оплату праці; бюджет виробничих накладних затрат; бюджет запасів на кінець звітного періоду; бюджет виробничої собівартості готової продукції; бюджет собівартості реалізованої продукції; бюджет витрат на збут; бюджет адміністративних витрат; бюджет прибутку.

Фінансовий бюджет – сукупність бюджетів, які відображають заплановані кошти і фінансовий стан підприємства.

Фінансовий бюджет складаються із: бюджету капіталовкладень; бюджету коштів; бюджетного балансу. Схема формування бюджету представлена на рис.2.

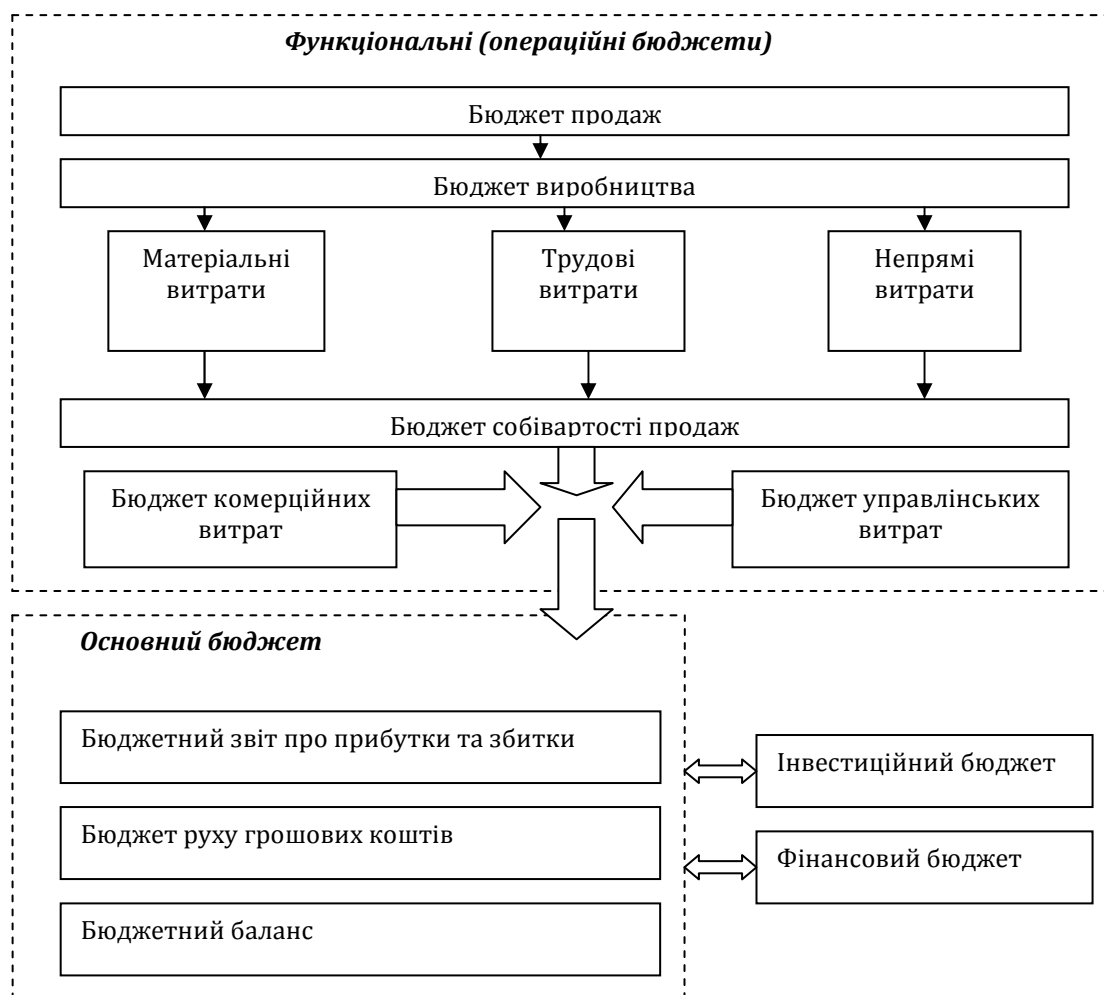


Рис. 2. Види бюджетів і послідовність їх складання

Для складання зазначених бюджетів фінансовий результат діяльності компанії розбивається на окремі статті, плануються очікувані значення по кожній статті і кінцеве значення.

Основою принципу бюджетування є фінансова структура, яка повинна відображати структуру бізнесу і видів діяльності підприємства. Якщо підприємство має декілька напрямків діяльності, які є відносно самостійними джерелами отримання прибутку, кожне повинно мати свій бюджет. Це дає змогу правильно оцінити результати діяльності по кожному напрямку, забезпечити ефективне

управління. Обов'язкова умова бюджетування – делегування прийняття фінансових рішень центрам фінансової відповідальності (ЦФВ), утвореним на базі організаційної структури підприємства. В результаті створення моделі фінансової відповідальності всі доходи і витрати в компанії мають своїх авторів, що матеріально зацікавлені у покращенні фінансового результату власного відділу. Таким чином забезпечується максимальне співвідношення планових та фактичних показників: відповідальне планування і намагання виконати поставлені плани.

Визначивши планові фінансові показники свого підрозділу, менеджер бере на себе відповідальність за виконання складеного ним бюджету ЦФВ, тобто операційного бюджету.

Існують два способи бюджетування: через приріст і „з нуля”.

Бюджетування через приріст – це складення бюджетів на підставі фактичних результатів, досягнутих у попередньому періоді. При такому підході фактичні показники минулого періоду коригують з урахуванням цінової і податкової політики держави та інших даних.

Перевагою такого методу є його простота, тому що він не потребує значних затрат на розрахунок. Однак цей метод має суттєвий недолік, тому у процесі бюджетування не аналізують ефективність затрат, а досягнуті результати автоматично переносять на наступний період.

Бюджетування “з нуля” – це метод, при якому кожного разу необхідно робити обґрунтування запланованих витрат так, ніби діяльність здійснюється уперше. Такі переваги бюджетування вимагає від кожного центру бюджетування виявлення проблем та їх розв’язання на стадії планування.

Цей метод є значно дорожчий і потребує значних затрат часу і грошей.

Бюджетування здійснюється, звичайно, у такій послідовності: ознайомлення відповідальних за бюджет осіб з основними напрямками політики підприємства; визначення основних обмежувальних факторів; обґрунтування та підготовка бюджету прошарків; складання бюджетів; обговорення бюджетів із вищим керівництвом; координація та аналіз обговорених бюджетів; затвердження бюджетів.

Функціональний та операційні бюджети в деяких випадках можуть співпадати: наприклад, бюджет закупок та бюджет ЦФВ поставок.

В умовах ринку бюджетування стає основою планування як важлива функція управління. Бюджетування в сучасній теорії і практиці розглядається як підсистема управлінського обліку (у вузькому значенні цього слова) і як інформаційна система управління фінансово-господарською діяльністю всередині фірми (в широкому розумінні). Інструменти бюджетного управління повинні бути побудовані з урахуванням особливостей і принципів бюджетування.

Література

1. *Бюджетирование, каким мы его знаем. Управление за рамками бюджетов/ Джереми Хоуп, Робин Фрезер; (Пер. с англ.:Р.В. Кащеев). – СПб.: Пергамент, 2003. – 396 с*
2. *Добровольский Е., Барабанов Б., Боровков б., Глухов Е., Береслав Е. Бюджетирование: шаг за шагом. СПб.: Питер, - 2005. – 448с. – С. 170. М.: ООО «Вершина», 2005. – 256 с.*
3. *Хруцкий В. Е., Сизова Т. В., Гамаюнов В. В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. М.: Финансы и статистика, - 2002. – 400 с.*
4. *Шим Дж. К., Сигел Дж..Г. Основы коммерческого бюджетирования / пер. с англ. – СПб.: Пергамент, 1998. – 496 с.,*
5. *Финансовая модель и архитектура системы бюджетирования // Москва, БИГ, 2003.*
6. *Needles В.Е., Powers М., Anderson Н.Р. “Managerial Accounting 5th ed.” – Boston, N.-Y.: Houghton Mifflin Company, 1999. – 603 p.*

Вікторія КРИВОШЕЙ

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Оксана ДОДОШЕНКО

студент,
Харківський торговельно-економічний інститут

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Концепція ефективності, що розглядається в даній статті, носить узагальнений, універсальний характер і застосовна для будь-якої організації, будь то промислове підприємство; компанія, що працює у сфері послуг; державна установа.

Ключові слова

Ефективність, чинник, чинники ефективності, підприємство, торговельне підприємство, зовнішні та внутрішні чинники, фінансові ресурси.

Будь-яка організація в може виявитися згубним для конкурентному середовищі є системи в цілому. відкритою організацією, що Ефективність є мірою як функціонує в зовнішньому економічності, так і середовищі; вона взаємодіє із результативності використання споживачами, постачальниками, фінансових ресурсів — праці, конкурентами, законодавчими і капіталу, землі, матеріалів, енергії, суспільними організаціями. часу, інформації і так далі — при Організація, як і кожен елемент її виробництві товарів і послуг, що зовнішнього середовища, має свої задовольняють запити і вимоги інтереси. Неминуче виникає споживачів. Її вимірювання може необхідність їх узгодження, і стимулювати поліпшення поточної організації важливо діяти з діяльності компанії, впровадження і урахованням всіх зацікавлених функціонування можуть підвищити сторін і бути соціально продуктивність праці на 5–10% без орієнтованою на результати своєї застосування додаткових діяльності. У цих умовах організаційних змін. Показники надзвичайної важливості набувають ефективності допомагають такі поняття, як партнерство, встановлювати реалістичні цілі і стратегія, орієнтована на «виграш контрольні крапки для діагностики кожній» із сторін. діяльності в процесі розвитку організації.

Виняткової цінності набуває цілісність системи як Всі підприємства мають основоположного принципу структуру, що відображає різні сучасного менеджменту. «Жоден із функції, види продукції або напрями структурних елементів організації, спеціалізації. Цільова спеціалізація жоден з підрозділів не мають показує, хто саме і яка частина значення самі по собі. Вони важливі організації можуть ефективно тільки в сукупності, як інтегроване впливати на кожен ресурс. З метою ціле» [1]. Отже, з погляду ухвалення обґрунтованих ефективності слід розглядати управлінських рішень в сфері організацію в різних аспектах її підвищення ефективності діяльності функціонування, у взаємозв'язку і у край важливо класифікувати всі взаємозалежності її компонентів. чинники ефективності на групи і Важливо враховувати, що підгрупи. Це дозволить з'ясувати підвищення ефективності в якомусь окремому елементі системи без «вагу» і пріоритетність кожного з ураховання наслідків для інших них, а також визначити відповідальних осіб і організаційні

© Вікторія Кривошей,
Оксана Додошенко, 2008

Стаття надійшла до
редакції 3.12.2007 р.

підрозділи в підприємстві.

Сучасні організації можуть мати багатоаспектні завдання і стратегії їх реалізації, значить, і класифікація чинників ефективності виробництва також повинна бути багатоаспектною і максимально відповідати структурі організації і/або циклу виготовлення продукції. Ця відповідність може бути досягнута за рахунок точнішої класифікації чинників і зміни структур організації з метою кращого їх використання.

Чинники ефективності поділяються на зовнішні з погляду обслуговування споживачів і задоволення попиту, а також внутрішні — підвищення ефективності і продуктивності підприємства. Зовнішні чинники — ті, які в короткостроковому плані не можуть бути об'єктами контролю або впливу з боку керівництва підприємства, а внутрішні — ті, які знаходяться під контролем керівництва підприємства і на яких воно повинно робити вплив; при цьому важливо знати і розуміти значення і способи взаємодії зовнішніх і внутрішніх чинників.

Розглянемо загальні групи чинників, які повинні бути вивчені в першу чергу, — це чинники, пов'язані із зовнішнім і внутрішнім середовищем компанії, що впливають на ефективність підприємства в цілому.

Внутрішні чинники ефективності:

1. Чинники, пов'язані з процесом основної діяльності підприємства. Підвищення ефективності залежить від того, наскільки успішно ми визначаємо і використовуємо основні чинники системи.

Системний аналіз ефективності і прибутковості діяльності торговельного підприємства дозволяє відстежити динаміку його прибутку залежно від змін ефективності його діяльності.

2. Чинники, пов'язані з початковими ресурсами

Ця група чинників особливо важлива, оскільки найповніше відповідає приватним показникам ефективності виробництва, таким, як продуктивність праці і капіталовіддача. Аналіз співвідношення капітал/праця і ефективності дає важливу інформацію для ухвалення управлінських рішень в сфері поліпшення якості і можливого поєднання ресурсів, а також методів їх використання.

3. Чинники, пов'язані з випуском продукції

У даному випадку продукцію розглядаємо з погляду споживчої вартості для покупців. Поєднання наукових досліджень, маркетингу і збуту стає найважливішим чинником ефективності: наявність продукту в потрібному місці, в потрібний час і за розумною ціною визначає його цінність для споживача.

4. Інші корисні чинники

Управлінські вирішення менеджменту націлені на посилення дії позитивних чинників (таких, як зацікавленість, ентузіазм, наявність технологій і т. п.) і ліквідацію або зменшення дії бар'єрів на шляху зростання ефективності (наприклад, опір змінам, ризики в сфері безпеки, низька мотивація

персоналу, брак кваліфікованої робочої сили і т. п.). Цей процес нерідко починається з мозкового штурму і складання переліку бар'єрів і проблем на шляху зростання ефективності діяльності.

Зовнішні чинники ефективності

Зовнішні чинники ефективності — це макроекономічні чинники ефективності, які або прискорюють її зростання, або перешкоджають йому. Зовнішні чинники повинні усвідомлюватися і братися до уваги керівництвом компаній при ухваленні ним стратегічних і оперативних рішень. Те, що в короткостроковому плані знаходиться за межами сфери контролю окремих компаній, може виявитися контрольованим на вищих рівнях суспільних структур і державних інститутів.

Зміни в структурі капіталу, відносна капіталоемкість, вік і тип основних фондів впливають на ефективність. Збільшення капіталу залежить від накопичень і інвестицій. Вік основних фондів надає вплив на впровадження нововведень і залежить від технологічних змін, втілених у засобах виробництва. Проте капітальні витрати з розрахунку на одного робітника вище середнього рівня зовсім не обов'язково забезпечать зростання випуску продукції на одного робітника.

Конкурентоспроможність впливає на ефективність економіки в цілому і окремої компанії зокрема. У продуктивному секторі вона часто асоціюється із здібностями і можливостями підприємців розробляти, проводити і продавати на своїх ринках товари, ціни і якість яких привабливіші, ніж ціни і якість товарів, пропонованих конкурентами.

Соціальні і демографічні зміни. Структурні зміни у складі персоналу компаній є як демографічними, так і соціальними.

Роль держави. Урядова політика. Багато структурних змін, що роблять вплив на ефективність компаній, — результат дії відповідних законів, нормативних актів або інституційної практики держави. Крім того, надзвичайно важлива ефективна робота самих органів державного управління. Хоча державний контроль і втручання необхідні, вони ефективні тільки в тому випадку, якщо застосовуються з обережністю і відомою гнучкістю. Зростаюча конкуренція, швидка зміна технологій, бюджетні дефіцити і неефективність державних компаній спонукали багато урядів до використання коригуючих заходів, включаючи дерегулювання і приватизацію підприємств, а також рух у напрямі більшої опори на ринкові сили.

У рамках даних програм доцільний розгляд ряду питань, таких як:

- розробка нових систем і методів визначення ефективності діяльності, збір інформації і обробка статистичних даних;
- ведення прикладних досліджень;
- складання експертних оцінок по запитах компаній;
- зіставлення міжфірмових і міжгалузевих

- показників ефективності діяльності;
- реалізація реальних проектів і консультування з питань ефективності діяльності підприємств;
- надання послуг в сфері підготовки і перепідготовки кадрів компаній.

Таким чином, можна зробити висновок, що підприємства працюють сьогодні і зараз, і питання ефективності хвилюють їх в поточному і

стратегічному режимі, отже, керівникам компаній важливо розробляти і впроваджувати систему критеріїв оцінки ефективності діяльності. Наявність такої системи дозволить підприємству створювати і контролювати адекватну стратегію розвитку підприємства.

Література

1. Карась Л. Ю., Тимохов М. С., Черников В. В. *Системный анализ в стратегическом менеджменте.* – М.: АЭФП, 2005.
2. Оптнер С. *Системный анализ для решения деловых и промышленных проблем.* – М.: Радио, 2000.

Вікторія КРИВОШЕЙ

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Лілія ПИРЛІЦАН

студент,
Харківський торговельно-економічний інститут

АНАЛІЗ МОЖЛИВОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні підходи щодо оцінки можливості банкрутства підприємства

Ключові слова

Банкрутство, криза, аналіз, кризове становище, ліквідація банкрутства підприємства, загроза банкрутства, діагностика кризового стану підприємства.

У практиці розвитку країн із ринковою економікою банкрутство виступає як механізм регулювання та саморегулювання економіки або, передусім, дотримання виконання зобов'язань суб'єктами господарювання.

Банкрутство, як елемент ринкових відносин, стало реальністю і сучасної української економіки. Сьогодні ще багато керівників не хочуть вірити в те, що їхні підприємства можуть бути визнані банкрутами. Таке ставлення пояснюється тим, що протягом попередніх десятиліть економіка розвивалася не за законами ринку, а була наслідком тогочасної державної політики, негативними особливостями якої, зокрема, є: довготривалий період функціонування господарюючих суб'єктів у середовищі централізованого розподілу та планування; велика питома вага в економіці підприємств-гігантів, що спеціалізувалися на випуску певних видів продукції; дуже високий процент морального та фізичного зносу основних фондів на багатьох вітчизняних підприємствах, зокрема, висока питома вага в активах застарілого обладнання і техніки.

Усе перелічене вище визначило особливу схильність вітчизняних господарюючих суб'єктів до кризових явищ, що виявляється у втраті фінансової стійкості, виникненні неплатоспроможності і, як наслідок, у банкрутстві.

Існують різні підходи до

визначення терміну банкрутства. Так, А. Д. Шеремет під банкрутством суб'єкта господарювання розуміє його нездатність фінансувати поточну операційну діяльність і погасити термінові зобов'язання. Банкрутство є наслідком розбалансованості економічного механізму відтворення капіталу суб'єкта господарювання, результатом його неефективної цінової, інвестиційної і фінансової політики.

Н. П. Білоліпецький дає визначення банкрутства суб'єкту господарювання, як його крах, викликаний технічно або фізичною нездатністю суб'єкта господарювання виконати взяті на себе фінансові зобов'язання. Банкрутство суб'єкта господарювання — це стан, коли реальна ринкова вартість активів фірми менша суми її зобов'язань.

На думку М. М. Скворцова, банкрутство означає фінансову неспроможність підприємства, що виявляється у перевищенні витрат на виробництво продукції над виборгом від її реалізації.

А. В. Константинова зазначає, що поняття банкрутства характеризується різними його видами. Вона виділяє реальне, технічне, навмисне та фіктивне банкрутство і пояснює кожне з цих понять.

Р. Афанасьєв звертає увагу на необхідність законодавчо закріпити у господарському праві поняття «фіктивне банкрутство» та

«навмисне банкрутство», адже застосовуються вони лише в кримінальному праві України.

Банкрутство — складний процес, який може бути охарактеризований з різних боків: юридичного, управлінського, організаційного, фінансового, обліково-аналітичного тощо. Процедура банкрутства є кінцевою стадією невдалого функціонування підприємства, якій, як звичайно, передують стадії нормальної ритмічної роботи і фінансових ускладнень.

Особливої уваги потребує детальне вивчення причин виникнення банкрутства. Це в свою чергу допомогло б у розробці конкретних шляхів недопущення банкрутства, що є вкрай необхідним у сучасних умовах.

Загрозу неплатоспроможності та банкрутства підприємства на практиці пов'язують із фінансовою кризою, під якою розуміють фазу його розбалансованої діяльності та обмежених можливостей впливу на фінансові відносини. Розрізняють *три фази фінансової кризи*: фаза, яка безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства (за умови переведення його на режим антикризового управління); фаза, яка загрожує подальшому існуванню підприємства і потребує негайного проведення фінансової санації; кризовий стан, який не сумісний з подальшим існуванням підприємства і призводить до його ліквідації.

Фактори, які можуть зумовити фінансову кризу на підприємстві, на думку Н. Н. Скворцова, доцільно поділити на зовнішні (екзогенні) та внутрішні (ендогенні).

До зовнішніх чинників, які призводять до банкрутства підприємства відносять: *економічні причини* — спад виробництва, збільшення кількості збиткових підприємств, зростання дебіторської і кредиторської заборгованості, неплатоспроможність підприємств-партнерів тощо; *політичні причини* — політична нестабільність держави, недосконалість законодавства, високий рівень податків тощо; *демографічні причини* — структури населення, рівень добробуту та інші фактори, що визначають розмір і структуру споживання, платоспроможний попит населення тощо; *інші причини* — загальний рівень культури (виробництва, споживання), посилення міжнародної конкуренції, банкрутство боржників підприємства, загальний розвиток науки і техніки, рівень технологій тощо.

Внутрішніми причинами виникнення банкрутства підприємства можуть бути: дефіцит власних оборотних активів, недосконалість механізму ціноутворення, бездіяльність юридичних служб підприємства, відсутність контролю за договірними відносинами, значна питома вага непродуктивних витрат, зростання дебіторської та кредиторської заборгованості, неефективне використання ресурсів, збільшення витрат, перевищення темпів росту витрат над темпами

росту виручки від реалізації, збиткова діяльність підприємства та ін.

Діагностика кризи розвитку підприємства — це система ретроспективного, оперативного та перспективного цільового аналізу, спрямованого на виявлення ознак кризового стану підприємства, оцінка загрози його банкрутства та (або) подолання кризи. Діагностика кризи визнається одним з необхідних етапів процесу антикризового управління, оскільки саме її результати дають змогу визначити ступінь розвитку кризи, її масштаби, реальність та очікуваний час виникнення ситуації банкрутства, обґрунтувати заходи, необхідні для її подолання, оцінити можливості підприємства щодо подолання кризи та прогнозування наслідків подальшого розвитку ситуації.

Державний підхід до діагностики банкрутства представлений Методичними рекомендаціями щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, розроблених Вищим арбітражним судом України відповідно до Методичних рекомендацій встановлюється ступінь неплатоспроможності підприємства і момент відновлення платоспроможності.

Отже, і в зарубіжній, і у вітчизняній практиці вже існує багато методів визначення ймовірності настання банкрутства підприємства, як через окремі показники, так і через моделі факторів з ваговими коефіцієнтами. Проте факторні моделі, що пропонуються науковцями інших країн, не завжди придатні для використання в економічних умовах України, через надмірний податковий важіль; більший вплив на господарсько-фінансовий стан підприємств внутрішніх факторів, а ніж зовнішніх; відмінність у бухгалтерському обліку та звітності та ін.

Фундаментальна діагностика банкрутства підприємств характеризує систему оцінки параметрів кризового фінансового розвитку підприємства, яка здійснюється на основі методів факторного аналізу та прогнозування.

Основною метою фундаментальної діагностики банкрутства є: поглиблення результатів оцінки кризових параметрів фінансового розвитку підприємства, отриманих у процесі експрес-діагностики банкрутства; підтвердження отриманої попередньої оцінки масштабів кризового фінансового стану підприємства; прогнозування розвитку окремих факторів, що спричиняють загрозу банкрутства підприємства та їхніх негативних наслідків; оцінка та прогнозування здатності підприємства до нейтралізації загрози банкрутства за рахунок внутрішнього фінансового потенціалу.

У процесі здійснення фундаментального аналізу використовуються наступні методи: алгоритм інтегральної оцінки загрози банкрутства підприємства, що ґрунтується на використанні

закордонних методик прогнозування ймовірності банкрутства; кореляційний аналіз. Цей метод використовується для визначення ступеня впливу окремих факторів на характер кризового фінансового розвитку підприємства. Кількісно ступінь цього впливу може бути вимірний за допомогою одно- або багатофакторних моделей кореляції. За результатами такої оцінки проводиться упорядкування окремих факторів за ступенем їхнього негативного впливу на фінансовий розвиток підприємства; SWOT-аналіз (SWOT-analysis).

З метою визначення доцільності використання в умовах української економіки закордонних методик прогнозування банкрутства підприємств проведемо діагностику банкрутства аналізованого підприємства за методиками, наведеними у таблиці.

У таблиці 1 представлені результати розрахунку індексу кредитоспроможності підприємства за 2004 — 2006 роки. Результати проведених розрахунків за

п'ятифакторною моделлю Альтмана свідчать, що ймовірність банкрутства є дуже високою. Протягом всього періоду, що аналізується, Z-показник приймає значення, нижче за критичне, і на кінець 2006 року складає (-0,262).

Розраховані показники ймовірності банкрутства за системою Бівера свідчать про те, що підприємство за всіма показниками відноситься до третьої групи. Тобто, існує реальна можливість, що суб'єкт дослідження стане банкрутом протягом 1 року. Результати діагностики банкрутства підприємства за іншими моделями, які застосовуються у практиці країн з ринковою економікою, узагальнено в таблиці 3.

Отже, за всіма розрахунками підприємство має доволі високу ймовірність отримати статус банкрута. Зокрема, за моделлю Спрінгейта підприємство можна охарактеризувати як потенційного банкрута, за моделлю Романа Ліса ймовірність банкрутства також доволі висока.

Таблиця 1. Прогнозна ймовірність банкрутства підприємства за п'ятифакторною моделлю Альтмана (станом на кінець року)

Показники	Методика розрахунку	2004 рік	2005 рік	2006 рік
Частка власних оборотних коштів в активах (X1)	Власний оборотний капітал Загальна вартість активів	-0,400	-0,427	-0,585
Рентабельність активів розрахована з використанням нерозподіленого прибутку (X2)	Нерозподілений прибуток(непокритий збиток) Загальна вартість активів	-0,300	-0,439	-0,675
Рентабельність активів розрахована з використанням чистою прибутку (X3)	Прибуток до виплати процентів Загальна вартість активів	-0,223	-0,147	-0,191
Коефіцієнт покриття поточних зобов'язань власним капіталом (X4)	Власний капітал (ринкова вартість) Поточні зобов'язання	1,749	1,640	1,415
Коефіцієнт трансформації (X5)	Чиста виручка Загальна вартість активів	1,425	1,287	1,166
Z-показник	$1,2X1 + 1,4X2 + 3,3X3 + 0,6X4 + 1,0X5$	0,838	0,659	-0,262
Ймовірність банкрутства		дуже висока	дуже висока	дуже висока

Розрахунки значень коефіцієнтів за системою Бівера на досліджуваному підприємстві представлено в таблиці 2.

Таблиця 2. Прогнозування ймовірності банкрутства підприємства за системою Бівера (станом на кінець року)

Показники	2004 р	2005 р	2006 р	Характеристика показників		
				2004 р	2005 р	2006 р
Коефіцієнт Бівера	-0,310	-0,129	-0,168	Ш	ІІ	ІІІ
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,153	0,216	0,156	Ш	Ш	Ш
Збитковість капіталу	-22,323	-14,747	-19,148	Ш	Ш	Ш
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,472	0,545	0,693	Ш	Ш	ІІІ
Коефіцієнт покриття активів власним оборотним капіталом	-0,400	-0,427	-0,585	Ш	ІІ	Ш

Таблиця 3. Прогнозування банкрутства за методиками, які застосовуються у закордонній практиці (станом на кінець року)

Модель	Період			Характеристика
	2004 рік	2005 рік	2006 рік	
Модель Спрінгейта	-0,826	-0,570	-0,898	Потенційний банкрут
Модель Романа Ліса	-0,038	-0,035	-0,051	Висока загроза банкрутства
Універсальна дис.-кримінальна функція	-2,670	-1,732	-2,469	Напівбанкрут

Розрахунки щодо задовільності структури балансу підприємства наведено в таблиці 4.

Таблиця 4. Оцінка структури балансу підприємства (станом на кінець року)

Показники	Алгоритм розрахунку за балансом	2004 р.	2005 р.	2006 р.	Отримане значення	Висновки		
						2004 р.	2005 р.	2006 р.
Коефіцієнт загальної ліквідності	ряд.(260+270 до 1 року) ряд.(620+430 до 1 р.+630 до 1 р.)	0,153	0,216	0,156	≥2	Структура балансу незадовільна		
Коефіцієнт забезпеченості поточних активів власним оборотним капіталом	ряд.(260+270 до 1 р.-620-430 до 1 р.-630 до 1 р.) ряд.(260+270 до 1 р.)	-5,533	-3,637	-5,424	>0,1	Структура балансу незадовільна		
Коефіцієнт втрати платоспроможності	$K_{вт} = \frac{K_{зл} + VT}{T(\Delta K_{зл})}$	0,036	0,119	0,070	>1	Підприємство має реальну можливість до втрати платоспроможності		

Дані таблиці 4 свідчать про те, що у звітному періоді значення коефіцієнтів на підприємстві значно нижчі за оптимальні. Це означає, що воно не забезпечене власним оборотним капіталом і не має достатньо поточних активів для того, щоб покрити свої короткострокові зобов'язання, а отже, має реальну можливість до втрати платоспроможності впродовж 3 місяців.

Таким чином, проведена за різними методами діагностика свідчить про схильність підприємства до банкрутства та дозволяє діагностувати його фінансовий стан протягом періоду, що аналізується, як джерело сильних сигналів про розвиток кризових явищ.

Вікторія КРИВОШЕЙ

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Катерина САЛЬНИК

студент,
Харківський торговельно-економічний інститут

ОЦІНКА ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто особливості проведення аналізу фінансового стану підприємства.

Ключові слова

Фінансовий стан підприємства, аналіз, оцінка, види аналізу, класифікація фінансового аналізу.

Під фінансовим станом розуміють здатність підприємства фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.

Фінансовий стан підприємства може бути стійким, нестійким, кризовим. Здатність підприємства своєчасно проводити платежі, фінансувати свою діяльність свідчить про його нормальний фінансовий стан, який залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансової діяльності.

Для оцінки фінансового стану підприємства застосовують велику множину аналітичних коефіцієнтів. Розрахунок фінансових коефіцієнтів ґрунтується на визначенні співвідношення між окремими показниками звітності [1, с. 23-25]. Методика такого аналізу полягає у порівнянні отриманих коефіцієнтів за звітністю підприємства із середньогалузевими, оптимальними або аналогічними значеннями діяльності підприємства за ряд років. Найбільш важливими з них є показники, що характеризують:

а) майновий стан підприємства — це забезпеченість підприємства основними засобами, оборотними

активами та відповідними джерелами їх фінансування;

б) фінансову стійкість— це здатність підприємства відповідати за свої борги й зобов'язання і нарощувати економічний потенціал, результат його поточного, інвестиційного, фінансового розвитку;

в) ліквідність — це вимір можливостей підприємства зі сплати заборгованості шляхом перетворення його майна на гроші;

г) платоспроможність— це міра покриття підприємством позикового капіталу;

д) прибутковість— це співвідношення прибутку із вкладеним капіталом;

е) ділову активність — це міра ефективності використання наявних активів (майна), ресурсовіддачі, трансформації активів, ефективності використання капіталу.

Залежно від користувачів інформації та її джерел фінансовий аналіз поділяють на внутрішній та зовнішній.

Залежно від поставленої мети та термінів проведення аналізу поділяють на [2, с. 45-47, 70-71]:

- ретроспективний – це аналіз діяльності підприємства за минулі періоди;
- прогнозний – спрямований на оцінку очікуваної фінансової стабільності, платоспроможності, забезпеченості фінансовими ресурсами та ефективності їх

- використання у прогнозованому періоді;
- порівняльний аналіз – дає можливість порівняти діяльність аналізованого підприємства і потенційних ділових партнерів, конкурентів;
- оперативний – дає можливість контролювати фінансові показники впродовж короткотермінового звітного періоду, зокрема – рівень платоспроможності підприємства, стан розрахунків тощо.

Перший етап аналізу передбачає збір необхідних джерел інформації (облікової, звітної, планової, нормативно-правової та ін.) та приведення її до порівняного вигляду. При цьому обов'язково слід провести коригування показників балансу на індекс інфляції. Інформація фінансової звітності підприємства звітного періоду повинна бути порівняною з відповідними показниками звітності попередніх років через зміни в обліковій політиці, законодавчих актах, інфляції і т.п. Наприклад, вплив зміни рівня цін на фінансовий стан підприємства залежить як від самого ступеня зміни рівня цін, так і від структури активів і пасивів балансу. Темпи інфляції останнім часом мають тенденцію до зростання і передбачити їх рівень на майбутнє досить важко, оскільки інфляція – це проблема і економічна, і політична, і міжнародна. Відповідно до міжнародних стандартів аналіз за цих умов має сенс лише тоді, коли інформація звітності виражена в одних одиницях виміру періоду, який відповідає звітному. У світовій практиці розповсюджені два методи коригування впливу зміни цін на статті фінансової звітності. Вони базуються на двох моделях обліку [3]:

- модель обліку у постійних цінах;
- модель обліку у поточних цінах.

Основною метою звітності, яка виражається у постійних цінах, є її представлення в однакових одиницях купівельної спроможності, а не в грошових, які викривляють порівнянність за періодами. Звітність у поточних цінах являє собою більш реальні показники поточної економічної вартості активів і пасивів, ніж баланси у постійних цінах.

Для розрахунку реальної величини вартості негрошових активів, яка буде очищена від впливу інфляції, необхідно номінальну вартість поділити на індекс інфляції. Коригуванню на індекс інфляції підлягають лише негрошові статті балансу (основні засоби, нематеріальні активи, сировина, матеріали, готова продукція, товари і т. п.).

Однак слід враховувати, що загальний індекс цін може не відображати реальних змін у вартості основних засобів. Тому їх вартість розраховують за спеціальними коефіцієнтами переоцінки. Метод поточних цін є більш точним, але у той же час і трудомістким, так як коригування статей балансу проводиться за різними видами індексів цін (індекс цін з сировини, матеріалів, товарів і т. п.). Крім того,

для розрахунків слід мати індекси цін як на кінець року, так і в середньому за рік.

Такі розрахунки виконують за кожним видом негрошових активів. Потім всі одержані суми додаються і отримують реальну вартість активів у поточних цінах. Цей метод доцільно використовувати за умови, що ціни на різні групи товарно-матеріальних цінностей зростають неоднаково. Вартість основних засобів коригується таким же чином, причому коригуванню підлягає і сума накопиченого зносу. Перш ніж розпочати аналіз даних звітності необхідно визначити вихідну мету аналізу, так як від цього залежать ступінь деталізації та глибина досліджень за окремими напрямками

Отже, аналіз фінансового стану підприємства проводять з метою виявлення вразливих місць і визначення шляхів їх усунення. Дані аналізу відіграють вирішальну роль при визначенні конкурентної політики підприємства і використовуються при оцінці виконання поставлених перед ним завдань, розробки програми розвитку на перспективу.

Використовуючи інформацію про діяльність підприємства, проведемо ретроспективний аналіз основних показників діяльності підприємства Х за 2004-2006 роки. Групування показників фінансово-господарської діяльності підприємства з метою попередньої оцінки його фінансового стану наведено в таблиці 1.

Показники в таблиці об'єднано у чотири блоки: капітал, ресурси, економічні показники та фінансові показники. З нашої точки зору, перелічені групи показників виступають як інструмент об'єктивної оцінки фінансового стану та результатів діяльності підприємства. Набір показників у межах кожного блоку не є стандартним, а може змінюватися залежно від мети аналізу, галузі діяльності підприємства. Коригування показників балансу, в нашому випадку, не проводилось, так як індекс цін звітного періоду відносно попередніх років становить по підприємству в середньому 10 % і відповідно до класифікації рівнів інфляції є низьким.

Зазначимо, що протягом аналізованого періоду простежується тенденція до спаду реалізації продукції на підприємстві, про що свідчить динаміка виручки від реалізації. За останні два роки вартісний обсяг реалізації скоротився на 101,7 тис. грн. (або 30,9 %) порівняно з 2004 роком. Зниження вартості реалізованої продукції протягом 2006 року становило 45,7 тис. грн. (або 16,7 %). Такий «спад» пов'язаний головним чином зі скороченням фізичного обсягу реалізації продукції та собівартості продукції підприємства. Протягом 2004- 2006 років виробнича собівартість реалізованої продукції скоротилася на 34,8 %, а за 2006 р. — на 11,3 % і становила 240,5 тис. грн.

Таблиця 1. Групування та динаміка показників фінансово-господарської діяльності підприємства за період 2004-2006 рр.

Показники	2004 рік	2005 рік	2006 рік	Відхилення (+,-) 2006 року від:		2006 рік у % до:	
				2004 року	2005 року	2004 року	2005 року
1.Капітал (станом на кінець періоду), тис. грн.	230,7	213,6	194,8	-35,9	-18,8	84,4	91,2
1.1.Власний капітал:	121,6	97,2	59,9	-61,7	-37,3	49,3	61,6
- у тому числі власний оборотний капітал	(92,4)	(91,3)	(113,9)	(+21,5)	(+22,6)	+	+
Нерозподілений прибуток або непокриті збитки	(69,3)	(93,7)	(131)	(+61,7)	(+37,3)	-	-
1.2.Позиковий капітал	109,1	116,4	134,9	+25,8	+18,5	123,6	115,9
- у тому числі поточні зобов'язання за розрахунками	109,1	116,4	134,9	+25,8	+18,5	123,6	115,9
2. Ресурси							
2.1.Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	528,9	512,8	496,6	-32,3	-16,7	93,9	96,8
2.2.Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	28,4	20,9	23,1	-5,3	+2,2	81,3	110,5
- у тому числі запасів	13,8	9	9,2	-4,6	+0,2	66,7	102,2
2.3.Середньооблікова чисельність працівників, чол.	19	20	18	-1	-2	94,7	90
2.4.Фонд оплати праці, тис. грн.	77,4	86,6	95,6	+18,2	+9	123,5	110,4
3. Економічні показники							
3.1.Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	328,8	272,8	227,1	-101,7	-45,7	69,1	83,3
3.2.Витрати:	316,8	337,5	281,1	-35,7	-56,4	88,7	83,3
- сума, тис. грн.							
- витрати на 1 грн. виручки від реалізації	0,96	1,24	1,24	+0,28	-	129,2	100
3.3.Прибуток (збиток) від операційної діяльності, тис. грн.	-51,5	-31,5	-37,3	+14,2	-5,8	-	-
- від звичайної діяльності до оподаткування	-51,5	-31,5	-37,3	+14,2	-5,8	-	-
3.4.Середньомісячна заробітна плата, грн. і коп.	339,47	360,83	442,59	+103,12	+81,76	130,4	122,7
3.5.Фондовіддача, грн.	0,62	0,53	0,46	-0,16	-0,07	74,2	86,8
4. Фінансові показники							
Коефіцієнти:							
автономії	0,527	0,455	0,307	-0,22	-0,148	58,3	67,5
маневрування	-0,76	-0,951	-1,902	-1,142	-0,951	-	-
фінансової залежності	1,897	2,198	3,252	+1,355	+1,054	171,4	148
абсолютної ліквідності	0,026	0,024	0,013	-0,013	-0,011	50	54,2
термінової ліквідності	0,086	0,125	0,098	0,012	-0,027	114	78,4
загальної ліквідності	0,153	0,216	0,156	0,003	-0,06	102	72,2

Загалом роботу підприємства протягом 2004-2006 років слід оцінити негативно, адже результатом його ефективної діяльності повинно бути забезпечення прибутковості. Фінансовий стан

підприємства значною мірою залежить від доцільності вкладення фінансових ресурсів в активи. За даними таблиці 1 загальна вартість майна у 2006 році порівняно з 2004 роком

зменшилася на 35,9 тис. грн, або на 15,6 % а в порівнянні з 2005 роком спостерігаємо зниження вартості капіталу на 18,8 тис. грн., або на 8,8 %. Такі зміни обумовлені різким зменшенням власного капіталу (майже вдвічі) внаслідок неефективного управління фінансовими ресурсами, адже протягом періоду, що аналізується, спостерігається стійка тенденція до збільшення суми непокритого збитку з 69,3 тис. грн у 2004 році до 131 тис. грн. у 2006 році.

По відношенню до позикового капіталу спостерігається протилежна тенденція. Так за період, що аналізується, вартість позикових ресурсів зросла з 109,1 тис. грн. до 134,9 тис. грн.

Дані таблиці 1 відображають тенденцію до стійкого зниження середньорічної вартості основних засобів. Дана ситуація є наслідком високого ступеня фізичного старіння (зносу) обладнання та відсутністю коштів для його повного оновлення. Середньорічна вартість основних засобів впродовж періоду, що аналізується, зменшилася з 528,9 тис. грн. в 2004 році до 496,6 тис. грн. в 2006 році.

Негативним явищем на підприємстві є зменшення середньорічної вартості оборотних активів в 2005 році проти 2004 року на 5,3 тис. грн. або на 18,7 %, хоча в 2006 році в порівнянні з 2004

роком цей показник має незначну тенденцію до збільшення — на 2,2 тис. грн або на 10,5 %

Підприємство є збитковим і в 2004 році сума непокритого збитку різко зросла і досягла 131,0 тис. грн. Витрати від операційної діяльності зменшилися, хоча відбувається ріст їх рівня, але в 2006 році в порівнянні з 2005 роком вони зростали нижчими темпами в порівнянні з 2004 роком. У 2004 році витрати, що припадають на 1 грн. виручки від реалізації, склали 0,96 грн., тоді як у 2005 та 2006 роках цей показник складав 1,24 грн.

Зменшення коефіцієнта автономії та зростання коефіцієнта фінансової залежності свідчить про те, що аналізоване підприємство втрачає економічну незалежність та зростає його фінансова залежність від зовнішніх джерел фінансування. Аналіз показників платоспроможності показує, що підприємство не є платоспроможним, оскільки значення коефіцієнту загальної ліквідності менше за нормативне.

Таким чином, в ході проведеного аналізу нами було виявлено, що підприємство не є фінансово стійким. Про це свідчить динаміка більшості з наведених вище показників. Так як підприємство збиткове, можна припустити, що воно знаходиться в кризовому фінансовому стані.

Література

1. Кравченко Л. М. *Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учебник для вузов.* – Мн.: Выш. шк., 1995.
2. Риполь-Сарагоси Ф. Б. *Финансовый и управленческий анализ.* – М.: Издательство Приор, 1999.
3. *Методика экономического анализа промышленного предприятия (объединения) / Под ред. Бужинского А. И., Шеремета А. Д.* – М.: Финансы и статистика, 1998.

УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розглянуто суть логістичних витрат, їхню класифікацію як основу для прийняття управлінських рішень. Запропоновано принципи, якими керуються при управлінні логістичними витратами. Охарактеризовано концепцію загальних витрат як ключовий фактор концепції логістичного управління.

Ключові слова

Логістика, логістичні витрати, управління логістичними витратами

Зміна умов конкуренції, потреба споживачів у продуктах харчування, виготовлення гнучких асортименті та масштабі автоматизованих виробничих установок, комп'ютеризація процесів виробництва, контроль за якістю – всі ці вимоги зумовлюють необхідність вирішення підприємствами проблеми ефективного управління витратами виробництва. Важлива умова ресурсного забезпечення підприємства – це пошук резервів зниження витрат на заготівлю, складування, розвантаження, навантаження та відправлення продукції. Скорочення витрат на транспортно-складські операції підвищує конкурентну позицію підприємства та лідерство у системі ринкових відносин. Істотний вплив при цьому відіграє вибір оптимального варіанта витрат на логістичні операції. За оцінками багатьох закордонних експертів, застосування логістики не тільки забезпечує зменшення розміру запасів на 50 – 95 %, термінів доставки товару на 25 – 45 %, загальної тривалості виконання замовлення підприємством на 50 – 70 %, але й приносить додаткові вигоди. Так, при зменшенні товарних запасів підприємства лише на 10 % прибуток збільшується на 15% і зменшується потреба у виробничих та складських площах на 40 – 70 % [1].

Актуальність проблеми формування ефективного механізму управління логістичними витратами – очевидна. Адже саме витрати – основа для прийняття управлінських

рішень з приводу змін у технології, організації виробництва, асортименті та масштабі виробництва продукції і механізмі ціноутворення. Від належного управління витратами залежить ефективність функціонування окремих структурних підрозділів і підприємства загалом, виживання у конкурентній боротьбі. Механізм управління логістичними витратами покликаний забезпечувати оптимальну їхню величину у конкретних умовах виробництва. Він має бути спрямований на забезпечення реалізації стратегії зниження витрат.

У межах даної статті будуть розглянуті питання класифікації логістичних витрат як важливого елемента створення ефективної системи управління. Дослідження сучасного стану управління процесами логістики та їхній вплив на конкурентоздатність підприємства у ринкових умовах господарювання – основне завдання даної статті.

У досягненні цієї мети велике значення надають плануванню, обліку і зменшенню логістичних витрат. Частка цих витрат у загальних витратах на виробництво продукції досить значна і коливається в межах від 10 -15 % у машинобудуванні до 30 – 40 % у легкій та харчовій промисловості.

Ефективність підприємства і його конкурентоспроможність прямо пов'язані з ефективністю системи контролю над операційними витратами. Тенденція росту утримань підприємств у галузі

призводить до необхідності аналізу логістичних активностей з метою виявлення джерел можливої економії. Для підприємств найбільш пріоритетним стало завдання контролю і скорочення логістичних витрат. Необхідність зниження логістичних витрат пов'язана з ускладненням підвищення цін на продукцію, з однієї сторони, і обмеженою ємністю ринків збуту, що не дозволяє збільшити обсяг продукції, що випускають (і за рахунок цього скорочувати витрати), з другої. В той же час не всі фірми ставлять перед собою завдання зниження логістичних витрат, пов'язуючи підвищення прибутковості зі зміною тарифів, податків, цін на сировину. Простий шлях скорочення, до якого на практиці сходяться більшість програм з мінімізації витрат, може призвести до послаблення позиції підприємства. Дослідження даної проблеми останнім часом надають багато уваги на сторінках вітчизняної і зарубіжної наукової періодики.

Логістичні витрати на підприємствах зазвичай складають 5-35% від обсягу продаж залежно від

виду бізнесу, географічного масштабу діяльності і співвідношення вагових і цінових характеристик матеріальних ресурсів та готової продукції. Витрати на логістику, як правило, складають одну з найбільших статей витрат, пов'язаних з веденням бізнесу, поступаючись лише витратам на сировину та матеріали у виробництві або собівартості реалізованої продукції в гуртовій і роздрібній торгівлі. У зв'язку з цим, при всьому її важливому значенні для успіху підприємства, є досить дорогим задоволенням. [2, с.36].

Аналіз структури логістичних витрат показує, що найбільшу частку в них займають витрати на управління запасами (20 – 40 %), транспортні витрати (15 – 35 %), витрати на адміністративно-управлінські функції (9 – 14 %). У зарубіжній практиці аналіз логістичних витрат зазвичай проводять у процентному співвідношенні до ВВП для країни загалом або обсягу продаж готової продукції підприємства зокрема (табл. 1).

Таблиця 1. Частка логістичних витрат у ВВП та обсягу продажу США

Показники	Транспортні витрати	Витрати на складування	Прийняття замовлень	Адміністративні витрати	Витрати запасів	Всього
% до ВВП	2,82	1,56	0,32	0,48	1,07	5,63
% до обсягу продажу	2,92	1,83	0,55	0,39	1,91	7,60

Логістичні витрати – це витрати, пов'язані з виконанням логістичних операцій. Логістичні витрати як сума витрат на управління та реалізацію логістичних процесів в окреслених межах переміщення матеріальних потоків не виділяють з обліку витрат підприємства. І це ускладнює оцінювання їхнього рівня, що не дозволяє провести детальний аналіз, врахувати всі наслідки прийнятих управлінських рішень, а також їхній вплив на загальну ефективність логістичної системи. Тому важливо визначити критерії класифікації логістичних витрат [3, с. 307]. На основі критичного огляду й узагальнення існуючих підходів до класифікації логістичних витрат нами подана наступна класифікація:

- за формами і місцем виникнення – витрати у постачанні, витрати у виробництві, представницькі витрати;
- за аналітичними рахунками витрат – матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші витрати;
- за відношенням до логістичної системи – внутрішні і зовнішні;
- за характером змінності – постійні, змінні, змішані;
- за характером логістичних операцій – прямі і непрямі;
- за логістичними функціями – витрати на обслуговування замовлення, транспортування,

складування, управління запасами, упакування, обслуговування споживача.

Згрупування логістичних витрат за функціональною ознакою надає можливості оцінки їхньої абсолютної величини, вирішення завдання з обґрунтування розміру цих витрат, аналізу та вдосконалення їх структури, проведення більш дієвого контролю за їхнім станом. Облік логістичних витрат повинен бути інтегрований з їхнім нормуванням, плануванням та аналізом до єдиної інформаційної системи, що дозволить оперативно виявляти та усувати відхилення в процесі логістичної діяльності.

Таким чином, дані, що отримують завдяки обліку та аналізу логістичних витрат, повинні бути індикатором наявності проблем у підприємства в галузі логістики та основою для вибору ефективних варіантів вирішення цих проблем. Необхідно відзначити, що запропонована класифікація не є вичерпною, оскільки виділення тих або інших витрат або груп витрат залежить від виду логістичної системи, завдань управління та оптимізації в конкретних логістичних ланцюгах і каналах.

На нашу думку, процес управління логістичними витратами повинен базуватись на певних принципах. Принципи – це ті головні правила та вимоги, якими керуються при управлінні логістичними витратами. Ми пропонуємо використовувати такі принципи:

- чітке розмежування логістичних витрат підприємства за сферами господарської діяльності (виробнича, адміністративна, невиробнича, збутова);
- безпосередній зв'язок витрат з процесами виробництва та обігу;
- повний облік фактичних витрат незалежно від рівня дотримання встановлених норм та умов;
- прямий зв'язок логістичних витрат з визначеним періодом часу.
- можливість цілковитого і вибіркового контролю величини витрат;
- достовірність та реальність інформаційної бази, застосованої при плануванні логістичних витрат;
- планування логістичних витрат, спрямованих на їхню оптимізацію;
- відповідність формування логістичних витрат за підрозділами і щодо підприємства загалом.

Одним із ключових факторів поширення концепції логістичного управління у вітчизняному бізнесі є можливість зниження загальних витрат. Перегрупування витрат в ланцюгу поставок дозволяє зменшити загальні утримання на пересуванні продукції від виробника до споживача. Наприклад, змінюючи перевезення вантажів з автомобільного транспорту на повітряний, можна виключити проміжні склади, скоротити витрати на зберігання і управління запасами. І хоча в цьому випадку витрати на транспортування зростають, загальні витрати в ланцюгу поставок знижуються. Даний приклад підкреслює важливі внутрішньо системні закономірності, існуючі поміж двох основних логістичних активностей: управлінням запасами і транспортуванням. Таким чином, концепція загальних затрат стає базисом для формування системи управління логістичними витратами на підприємстві.

Вперше концепція загальних витрат або повної вартості була введена Говардом Льюїсом, Джеймсом Каллітоном і Джейком Стілом [5, с. 89]. Вони показали, як підхід з позицій загальних витрат виправдовує використання дорогого повітряного транспорту. Основна ідея полягала в тому, що якщо швидкість і надійність авіаперевезень дозволяє знизити або зовсім усунути інші витрати (зокрема, на складування і зберігання запасів), високі транспортні витрати обґрунтовані зниженням загальних витрат. Схема Льюїса, Каллітона і Стіла описує аналіз співвідношень між різними видами витрат і показує, як загальні витрати можуть бути знижені завдяки ретельній інтеграції логістичних операцій.

Концепція загальних витрат проста і доповнює поняття логістики як інтегрованої системи. Її суттю є те, що всі витрати розглядаються як здійснювані одночасно для забезпечення необхідного рівня

обслуговування. Під час порівняння альтернативних підходів витрати за деякими функціями збільшуються, а за деякими – зменшуються або залишаються на колишньому рівні. Мета полягає в знаходженні альтернативи, яка характеризується найнижчими загальними витратами. Таким чином, концепція аналізу загальних витрат націлює зусилля на мінімізацію не часткових, а загальних витрат.

Ефективне управління логістичними витратами передбачає організацію дієвої системи їхнього контролю. Рекомендації щодо контролю над логістичними витратами полягають у таких твердженнях [4, с. 53]:

1. Зусилля необхідно концентрувати на контролі витрат у місцях їх виникнення.
2. Дані про різні види витрат потрібно обробляти по-різному.
3. Ефективним шляхом до скорочення витрат є скорочення недоцільних видів діяльності (процедур, робіт, операцій). Спроби знизити рівень додаткових витрат рідко бувають ефективними.
4. Ефективний контроль над витратами вимагає, щоб діяльність підприємства оцінювалася загалом, при цьому потрібно мати уявлення про результати діяльності у всіх функціональних сферах логістики.

Отже, зростаюча тенденція росту загальних витрат порівняно із зростанням загальних доходів, підвищення собівартості продукції, зниження ефективності бізнесу поряд з ростом рівня конкуренції обумовили практичну значимість й актуальність управління логістичними витратами підприємств із метою підвищення ефективності логістичних систем. Наявність достовірної інформації про логістичні витрати, чіткий порядок їхнього відбиття в кінцевих результатах створюють діючі стимули до ефективної діяльності.

Поряд з цим розмаїтість видів логістичних витрат, складність зв'язків їх з функціями, виконуваними різними структурними підрозділами підприємств, недолік фундаментальних науково-методичних досліджень у даній області утруднюють визначення, облік, аналіз та планування логістичних витрат.

Отже, основні переваги управління логістичними витратами як засобом підвищення ефективності виробництва є наступні:

1. виробництво конкурентоспроможної продукції за рахунок більш низьких витрат і, відповідно, зниження ціни одиниці продукції;
2. наявність якісної та реальної інформації про логістичні витрати окремих видів продукції;
3. надання об'єктивних даних для прийняття обґрунтованих і ефективних управлінських рішень.

Література

1. Каира З. С. и др. Основы логистики: Учебное пособие / Донецкая государственная академия управления. – Донецк: ООО "Юго-Восток, ЛТД", 2003. – 522 с.
2. Козлов Д., Мельников Ю. Что? Как? Зачем? / ДиЛ, – № 1. –, 2003. – С. 36-38.
3. Крикавський Є. В. Логістика. Для економістів: Підручник. – Львів: Вид-во Національного університету "Львівська політехніка", 2004. – 448 с.
4. Миротин Л. Б., Ташбаев И. Э. Логистика для предпринимателя: основные понятия, определения, положения и процедуры: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 252 с.
5. Lewis H.T., Culliton J.W., Steel J.D. The role of Air Freight in Physical Distribution. – Boston: Division of Research, Graduate School of Busin. Admin. Harvard Univ., 1956.

Діана МАКСИМЕНКО

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку, аналізу та
аудиту господарської діяльності,
Мукачівський технологічний інститут

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

Висвітлено питання формування кадрового потенціалу агроформувань, їх роль, значення та завдання в умовах переходу до ринкової економіки.

Ключові слова

Аграрний сектор, кадровий потенціал, формування, персонал, форми господарювання

Аграрний сектор економіки країни характеризується певними особливостями, які відрізняють його від інших галузей народного господарства та обумовлюють проблеми у сфері формування кадрового потенціалу.

До основних з них на сучасному етапі розвитку слід віднести: функціонування різних організаційно-правових форм господарювання та їх трансформацію, сезонний характер природних факторів, просторову розосередженість сільськогосподарського виробництва, що є перешкодою у поглибленні спеціалізації сільськогосподарської праці, об'єктивні процеси демографічних змін, які обумовлюють зниження рівня кадрової забезпеченості агроформувань, зниження життєвого рівня населення.

Визначальним фактором успішного функціонування кожного суб'єкта господарювання є його належне кадрове забезпечення. Тільки людські ресурси забезпечують ефективне використання решти складових (земельних, матеріально-технічних, фінансових) капіталу підприємства, галузі, регіону, країни.

Питанням формування і визначення кадрового потенціалу були присвячені праці Г. А. Дмитренка [1], Й. С. Завадського [2], О. Г. Шпикуляка [3]. Але сьогодні ще не визначено загальний підхід щодо формування кадрового потенціалу виноградарсько-виноробних

господарств, а ступінь теоретичної розробки не дає змоги задовольнити потреби агроформувань.

Метою даної статті є визначення ролі та значення формування кадрового потенціалу агроформувань.

Досягнення поставленої в статті мети передбачає розв'язання таких дослідницьких завдань:

- визначення особливостей формування кадрового потенціалу виноградарсько-виноробних господарств;
- аналіз джерел залучення персоналу;
- розробку практичних рекомендацій щодо формування кадрового потенціалу.

Кадрове забезпечення виробництва, зокрема аграрного, великою мірою залежить від наявності кадрів, їх якості та здатності працювати згідно сучасних досягнень вітчизняної та світової науки.

Сільське господарство традиційно має велике значення для економіки України. Сьогодні в сільському господарстві України працює близько 20 % всіх трудових ресурсів країни, тоді як у Франції — 5 %, Німеччині — 4 %, Італії — 9 % [4, с. 103].

У результаті реформування колективних і приватизації державних сільськогосподарських господарств були створені аграрні формування ринкового типу. Це зумовлює відмінності в формуванні кадрового потенціалу

сільськогосподарських господарств Закарпаття не тільки через різницю в їх забезпеченості матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами, а й через різноманітність розподілу та спеціалізації управлінської праці в різних формах господарювання (рис. 1.). Наведена структура господарств дає змогу об'єднувати їх в окремі групи. В першу групу входять товариства з обмеженою відповідальністю, сільськогосподарські кооперативи, приватні підприємства. До другої групи входять акціонерні товариства. У перших двох групах переважна більшість керівників та спеціалістів зберегли свої посадові місця і мають

досвід управлінської діяльності. Третю групу формують радгоспи-заводи, агрофірми, дослідне господарство. Дана група відрізняється від інших достатньо невеликими розмірами апарату управління. До четвертої групи входить фермерське господарство через достатньо високу відмінність від інших господарств, оскільки це здебільшого невеликі господарства. В більшості випадків управління є одноосібним з боку керівника (власника майна). У діяльності працівників фермерського господарства управлінські функції поєднуються з іншими, тому тут сама найнижча спеціалізація управлінської праці.

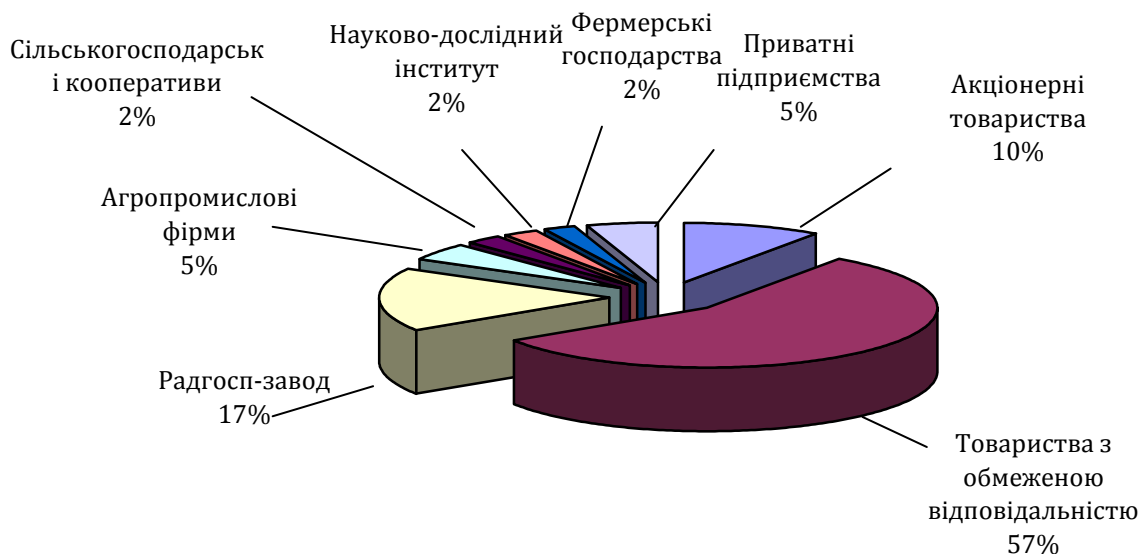


Рис.1. Структура виноградарсько-виноробних господарств Закарпаття за формами господарювання

На даному етапі передчасно робити висновки про те, який з варіантів кадрового забезпечення різних форм господарювання кращий через специфічність кожного окремого господарства незалежно від форми господарювання (розміри, забезпеченість ресурсами, спеціалізацію тощо). Відповідно до цього, порівняння результатів виробництва, визначення впливу кадрового потенціалу в різних організаційно-правових формах господарювання дещо ускладнюється.

Вирішення багатьох питань формування кадрового потенціалу пов'язане з головною особливістю сільського господарства – сезонністю. Дещо пом'якшити її можна за рахунок раціонального поєднання сільськогосподарських галузей та інтенсифікації виробництва, розвитку і правильного поєднання різних форм господарювання. Досвід показує, що шляхом поєднання різних форм виробничої діяльності досягається повне використання кадрового потенціалу виноградарсько-виноробних господарств.

Формування кадрового потенціалу виноградарсько-виноробних господарств Закарпаття є постійним процесом вирішення

проблем комплектування господарств персоналом відповідної якості і кількості, що вимагає виконання певних завдань: набір, підбір, управління кар'єрою та мотивацію. Щоб процес підбору персоналу функціонально забезпечував реалізацію стратегії виноградарсько-виноробних господарств, його потрібно брати до уваги вже на етапі розробки стратегічних планів розвитку підприємств.

Процес формування кадрового потенціалу притаманний будь-якому господарству. Керівники агроформувань здійснюють чималі зусилля, які спрямовані на покращення якісних показників продукції чи послуг, наполегливо працюють над організацією виробничих і управлінських процесів. Відповідно не залишається без уваги і сфера формування персоналу підприємства. Один з найбільш відповідальних її секторів – способи формування кадрового потенціалу. Тому вихідним етапом у процесі формування кадрового потенціалу є підбір і найом кадрів. Адже від того, як проведений набір і які люди відібрані для роботи в організації, залежить вся майбутня діяльність у процесі управління кадровим потенціалом.

Створення необхідного кадрового потенціалу як сукупної можливості працівників всіх рівнів забезпечує ефективне функціонування господарств, визначає рівень їх конкурентоспроможності, є вирішальною умовою подолання економічної кризи і стабільного розвитку аграрного сектора економіки Закарпаття.

На формування кадрового потенціалу виноградарсько-виноробних господарств впливає, насамперед, зовнішнє оточення: різні тенденції в економіці Закарпаття, демографічні зміни, рівень технології, конкурентна боротьба, політична стабільність. Серед внутрішніх проблем дослідженнями вітчизняних економістів-аграрників встановлено, що ефективність діяльності в АПК лише на 1/3 обумовлюється інвестиціями в техніку і обладнання. Все останнє залежить від людського фактора, використання інтелектуального потенціалу, кваліфікації і здібностей керівників та спеціалістів [5, С. 56]. Людина впливає на відтворювальні процеси в суспільстві більше, ніж усі інші чинники виробництва разом взяті. Тому увага до людського фактора є цілком закономірною.

Різні за розмірами, формою господарювання господарства потребують індивідуального підходу до підбору кадрів. Чітко виробленої системи

формування кадрового потенціалу у виноградарсько-виноробних господарств на даний час нема.

Роль надійного кадрового забезпечення в здійсненні аграрних реформ відома всім. Сучасна політика формування кадрового потенціалу є вкрай недосконалою і значний вплив на неї мають негативні фактори часів адміністративно-командної економіки. Якщо раніше в цій роботі переважали адміністративні методи і кадри цінились як старанні виконавці, схильні до виконання команд і вказівок, то зараз необхідна самостійність у прийнятті рішень, практичність, розумний ризик. Зараз справа ускладнюється ще й тим, що завдання щодо здійснення ринкових перетворень для більшості керівників є новими. Ринкові перетворення вимагають принципових змін у підходах до кадрового забезпечення господарств.

Як правило, вивільнення кадрів, їх висока плинність створює труднощі щодо забезпечення персоналом у процесі впровадження нової техніки і технологій у сільськогосподарських підприємствах.

У той же час проілюструємо у відсотковому співвідношенні джерела залучення працівників у виноградарсько-виноробних господарствах Закарпаття.

Таблиця 1. Ефективність окремих джерел залучення працівників

Джерела	Використовуються при пошуку працівників, %	Вважають найбільш ефективними, %
Державні центри зайнятості, регіональні біржі праці	11,3	18,5
Кадрові агентства	5,0	14,3
Система контрактів з вищими, середньоспеціальними, професійно-технічними навчальними закладами	9,6	8,0
Публікації оголошень у пресі, через радіо, телебачення	15,7	35,2
Використання засобів Internet	2,1	10,4
Співробітники підприємства	25,0	40,2
Пряме звернення до своїх працівників щодо рекомендацій на роботу друзів, знайомих	28,3	34,0

За даними Державного комітету статистики України

Формування кадрового потенціалу виноградарсько-виноробних господарств здійснюється за рахунок:

- співробітників підприємства;
- рекомендацій на роботу людей, які користуються високою довірою з боку громади в даному населеному пункті;
- молодих спеціалістів (випускники вищих навчальних закладів і профтехучилищ).

Проблеми при формуванні кадрового потенціалу виноградарсько-виноробних господарств зумовлені тим, що більшість управлінців повільно відходять від практики управлінської діяльності, набутої в колективних сільськогосподарських підприємствах. Навіть при відносно непоганих управлінських

знаннях, більшість з управлінців не володіють комп'ютерними технологіями, іноземними мовами, мають обмежені знання не лише зарубіжної, а й передової вітчизняної практики управління, не володіють підприємницькими і організаційними здібностями. Це разом із низьким рівнем заробітної плати характеризує сільськогосподарську працю як непривабливу, що відповідно негативно впливає на кадровий потенціал виноградарсько-виноробних господарств, зокрема, на процеси його формування.

Результати наукового пошуку, викладені в даній статті, є основою для розробки концептуальних положень формування кадрового потенціалу виноградарсько-виноробних господарств.

Література

1. Дмитренко Г. А. Стратегічний менеджмент: цільове управління персоналом організації. Навчальний посібник - К.: МАУП, 1998. — 188 с.
2. Завадський Й. С. Кадровий потенціал управління і кадрова політика в АПК // Економіка України. — 1996. — № 11. — С. 64 - 65.
3. Шпикуляк О. Г. Трудовий потенціал села та кадрове забезпечення аграрних підприємств // Агроінком — 2005. — № 5-6. — С. 63.
4. Бородіна О. М. Людський капітал як основний стратегічний ресурс сталого розвитку аграрної сфери // Економіка АПК. — 2003. — № 9. — С. 103.
5. Герасимчук В. І. Проблема вдосконалення структури і якості робочої сили та шляхи її розв'язання. - К.: Інститут соціальних досліджень, - 2001. — 90 с.

Світлана НЕСТЕРОВА

Кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Мукачівський технологічний інститут

Маріанна СТЕГНЕЙ

доцент кафедри фінансів,
Мукачівський технологічний інститут

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВА ФОРМА ПІДПРИЄМСТВ АПК ЯК ФАКТОР ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ

Розглянуто організаційно-правові форми підприємств АПК як фактор, що визначає інвестиційні стратегії підприємств агропромислового комплексу, визначено необхідність реформування прав власності у сфері АПК, окреслено аспекти оподаткування підприємств АПК в залежності від їх організаційно-правової форми господарювання.

Ключові слова

Підприємства АПК, інвестиційна стратегія, організаційно-правова форма власності, оподаткування, податковий кредит.

Інвестиційна спрямованість реформування та розвитку АПК здатні забезпечити подальшу динаміку та конкурентоспроможність цієї стратегічної для усієї економіки галузі. Головна проблема інвестиційного розвитку – джерела інвестицій. Внутрішні інвестиційні можливості держави поки що обмежені. Ринкові джерела інвестицій формуються дуже повільно. Інвестиційні можливості українських банків теж незначні. Тому на даний час постає проблема залучення в українську економіку інвестицій, зокрема іноземних, що ставить перед вченими-економістами завдання розробки відповідних механізмів реалізації ефективної інвестиційної політики з урахуванням специфічних галузевих ризиків. Один з таких механізмів – реформування прав власності у агропромисловій сфері та впровадження дієвого механізму податкових пільг.

Суттєвий внесок в економічну теорію з питань розробки інвестиційної політики, зокрема підприємств АПК, зробили українські вчені: В. П. Александрова, Ю. М. Бажал, І. О. Бланк, В. М. Геєць, А. Ф. Гойко, О. М. Голованов, Г. В. Козаченко, А. А. Пересада, П. С. Рогожин, Р. А. Слав'юк, П. Т. Саблук,

О. П. Чернявський, В. Я. Шевчук, О. М. Шестопад та ін. Велике значення для ефективного управління інвестиційною діяльністю мають дослідження зарубіжних авторів (І. Ансофф, Ю. Брігхем, Д. Гарнер, Р. Гремінгер, У. Кінг, Д. Клиланд, П. Хавранек та ін.). Разом з тим, значна частина питань, пов'язаних із організаційною структурою, розробкою гнучких механізмів пільгового оподаткування підприємств АПК України, ще залишається не розкритою або потребує вдосконалення та поглиблених досліджень. Це зумовлює вибір даної теми та засвідчує її актуальність.

Метою дослідження є аналіз факторів, що враховуються при розробці інвестиційної стратегії підприємств АПК для створення дієвих механізмів підвищення інвестиційної привабливості, зокрема організаційно-правової форми підприємств АПК та їх оподаткування.

Розробка перспективних стратегічних напрямків інвестиційної діяльності базується на системі цілей цієї діяльності, які залежать від багатьох чинників. На наш погляд, для успішної реалізації інвестиційної стратегії в АПК необхідно забезпечити виконання наступних завдань:

- визначення перспективних організаційних форм підприємств АПК, до яких потрапляють інвестиційні ресурси;
- визначення політики податкового режиму стосовно підприємств АПК.

Пріоритетний напрям формування інвестиційної стратегії в АПК – це визначення перспективних організаційних форм підприємств АПК, до яких потрапляють інвестиційні ресурси. Перспективними видами фінансування АПК є концентрація фінансових ресурсів через злиття та поглинання корпорацій, утворення корпоративних об'єднань підприємств агропромислового комплексу (холдинги, промислово-фінансові групи, концерни та інші корпорації). Зазначений механізм фінансування передбачає проведення емісії цінних паперів (акцій) з наступною консолідацією створеного акціонерного капіталу, обмін частками у статутних фондах об'єднаних підприємств, передачі таких часток у довірче управління. Вихідний момент зміни організаційної системи фінансування АПК – трансформація відносин власності, обумовлена процесами роздержавлення і приватизації в її первинних ланках – на підприємствах і різних об'єднаннях. За роки реформування АПК з'явилися різні типи підприємств: приватні, державні, унітарні державні (федеральні і регіональні), муніципальні, колективні, кооперативи та союзи кооператорів, акціонерні товариства різного типу, селянські (фермерські), підсобні господарства та ін. На перший погляд здавалося, що перехід до ринку означає просте перетворення підприємств (за формами власності, господарювання); наприклад, замість радгоспів і колгоспів виникли б акціонерні товариства (ВАТ, ЗАТ), замість переробних підприємств - різного роду акціонерні компанії і т. п. Але практика показала, що сама природа АПК, що складався на базі планомірних форм господарювання, виявилася непристосованою для чисто ринкових форм регулювання без глибоких структурних перетворень [4, с. 9]. Складність зростає ще й у зв'язку з тим, що в умовах переходу до ринкової економіки агропромисловий комплекс припускає включення нових функціональних сфер, наприклад фінансово-кредитних відносин. Ринковий характер здобувають і наукове, кадрове забезпечення, управлінська й інформаційно-консультативна діяльність. У системі ринкових зв'язків АПК в залежності від типів підприємств можна виділити дві групи, що мають істотні розходження. До першої групи відносяться малі підприємства, як правило, приватних форм власності - індивідуальні (фермерські) і колективні господарства, різного роду товариства. Реальне їхнє існування можливе або в системі тісних взаємин з великими підприємствами (колишніми радгоспами і колгоспами), або в умовах розвитку кооперативних зв'язків. До другої групи – збережені великі сільськогосподарські підприємства, що мають

потребу в межах агропромислового комплексу в оптимізації відносин з різними підприємствами й організаціями.

Кооперація при переході до ринку для багатьох тисяч господарств АПК здобуває особливе значення як реальний вихід зі сформованого важкого положення. Так, у європейських країнах у кооперативи об'єднані до 80 % фермерських господарств, у Нідерландах, Швеції, Данії, Бельгії - до 100 %, у США - до 75 % [2, с. 38]. Основні напрямки кооперування охоплюють технічне обслуговування і постачання фермерських господарств, заготівлю, переробку та збут сільськогосподарської продукції. У сфері переробки розміри виробництва є одним з найважливіших факторів забезпечення ефективності та рентабельності. Найважливішим напрямком стає утворення великих комплексів, заснованих на кооперації сільського господарства з переробкою й у багатьох випадках з реалізацією готової продукції. Таким чином, основним напрямком стає ув'язування в єдиний економічний ланцюжок виробництва, переробки та торгівлі. Брати участь у цих структурах можуть різні господарські організації, а іноді і державні органи.

Одним з перспективних напрямів стабілізації виробництва сільськогосподарської продукції і доходів виробників є створення вертикально інтегрованих структур як більш довшеної форми агропромислової інтеграції, яка відповідає вимогам сучасного ринкового середовища. Інтеграція сільськогосподарських і переробних підприємств, торгових організацій відбувається в різних формах. Найбільше поширення одержали форми договірної інтеграції. В дослідженні О.М. Паламарчука [3, с. 138] виділяються основні напрями створення інтегрованих формувань в агропродовольчій сфері, і як найбільш перспективний інтегруючий центр виділяються великі переробні підприємства. Життєздатність подібного формування закладається ще на стадії його створення завдяки необхідності оптимального врахування інтересів усіх його учасників (елементів ланцюга "виробництво - переробка - реалізація"). У протилежному випадку залежно від форми об'єднання ланцюг або розірветься, або використовуватиме свої ресурси неефективно. Тобто у справедливому перерозподілі отриманого в межах таких утворень доходу зацікавлені всі учасники. Таким чином звужується поле для посередницьких операцій, в яких залишається значна частина прибутку. Тобто відбудеться суттєва зміна ринку сільськогосподарської продукції в бік глибокої структуризації та організації.

Наступний перспективний напрям розвитку інвестиційної стратегії - визначення політики податкового режиму інвестиційного проекту (наявність пільг), перспективи банківського кредитування чи лізингових проектів тощо. Оскільки серед галузей економіки аграрний сектор загальноновизначений іноземними інвесторами як

найбільш прийнятний для інвестування, державна політика сприяння залученню інвестицій в цю галузь, яка безпосередньо включає і режим оподаткування, має велике економічне і соціальне значення й повинна стати важливою повсякденною справою, насамперед, органів місцевої влади. Кожна держава як суб'єкт інвестиційної діяльності визначає правові, економічні та соціальні умови, які впливають на рівень доходності ринку та ліквідності інвестицій. Рівень правового регулювання інвестиційної діяльності являє собою один з важливих елементів, який характеризує інвестиційне середовище та інвестиційний клімат у країні. Аграрний сектор не буде забезпечений виробничими ресурсами, інфраструктурою і кадрами, якщо держава не візьме на себе таку місію.

У результаті реформування власності колективних сільськогосподарських підприємств їх члени одержали частину майна та землі цих підприємств у приватну власність і самі повинні розпоряджатися нею. Можливі три варіанти вирішення питання щодо одержаної в результаті реформування колективних підприємств власності. Перший варіант - організація власного бізнесу шляхом створення фермерського чи індивідуального господарства. Другий варіант - передача власності в оренду. Третій варіант - об'єднання з іншими власниками для організації спільного бізнесу шляхом створення приватно-орендного чи акціонерного товариства, кооперативу чи корпорації. У кожному з цих варіантів власник майна намагатиметься одержати від володіння ним і від його використання дохід. Очевидно, одержаний дохід повинен бути об'єктом оподаткування.

На нашу думку, дохід, одержаний від індивідуальної діяльності, результатом якої є прибуток (збиток), у вигляді орендної плати і дивідендів (дохід від капіталу) повинен бути об'єктом оподаткування прибутковим податком з громадян із використанням прогресивної шкали оподаткування (чим більше дохід, тим вище ставка оподаткування). Таку практику оподаткування прийнято у всіх розвинутих країнах світу [1, с. 43]. При створенні господарських товариств шляхом об'єднання земельних майнових паїв кількох членів колишніх колективних сільськогосподарських підприємств одержаний ними дохід, зменшений на суму виробничих витрат повинен розподілятися між учасниками товариства згідно з часткою кожного в статутному фонді. Належний кожному учаснику товариства дохід повинен бути включений ним до сукупного річного доходу і оподатковуватися прибутковим податком із використанням прогресивного оподаткування.

При створенні підприємств корпоративного типу на основі приватної власності шляхом внесення до статутних фондів належної працівникам частки приватизованого майна, землі та власних коштів слід дотримуватися вимог для корпорацій не тільки при їх організації, а й при розподілі та оподаткуванні

їхніх доходів. Виходячи з цього, до Закону України "Про господарські товариства" (від 19 вересня 1991 року № 1577) слід внести доповнення, де передбачити таку форму господарських товариств, як корпорація. Доходи, одержані корпорацією, повинні оподатковуватися податком на прибуток корпорацій із застосуванням диференційованих ставок.

Отже, на нашу думку, реформуючи власність колективних сільськогосподарських підприємств, необхідно змінити і методологічні підходи в системі оподаткування, виходячи з того, що базою оподаткування повинен бути прибуток корпорацій і сукупний дохід громадян. У цих умовах також не виключається застосування податку на власність, який може бути у формі податку на землю чи податку на всю власність. Цей податок не повинен посилювати податковий тягар колективних та індивідуальних виробників сільськогосподарської продукції, а перебувати в межах податкового поля, що стимулюватиме їх діяльність. Тобто податок на прибуток чи дохід, визначений за результатами діяльності приватних корпоративних форм бізнесу і індивідуальних підприємців за податковий період (рік), перед перерахуванням до бюджету повинен бути зменшений на суму сплаченого податку на власність.

Ми вважаємо, що необхідно змінити методологічні підходи в наданні пільг. Слід перейти до практики надання податкових кредитів замість податкових пільг, як це практикується в країнах із розвинутою ринковою економікою, зокрема США. Користуватися податковими кредитами у цій країні мають можливість майже всі платники податків. Нині в США діє понад двадцять видів податкових кредитів, якими користуються і фермери країни. Причому сьогодні через застосування ряду податкових кредитів реалізується соціальна функція податків. Податковий кредит на відміну від податкових пільг зменшує суму податку, який слід сплатити до відповідного бюджету на визначену законодавчими органами країни суму, а не звільняє від повної сплати податку [5, с. 138]. Таким чином, запровадження як об'єкта оподаткування для виробників сільськогосподарської продукції доходу та податкових кредитів сприятиме реалізації не лише фіскальної, а й стимулюючої та соціальної функцій податків. Отже, фактор податкового регулювання забезпечить поліпшення інвестиційного клімату в агропромисловому комплексі і поступове переміщення вектора стану галузі на стале економічне зростання.

На наш погляд, основною проблемою фінансування АПК на сучасному етапі є відсутність ефективного та адаптованого до умов перехідного періоду організаційно - інвестиційного механізму, який би полягав у комплексному використанні усіх джерел інвестиційних ресурсів та обґрунтуванні напрямів їх вкладення. У вирішенні цієї проблеми слід застосовувати комплексний підхід, оскільки

залежно від розвитку ринкових відносин і наявності й соціальні можливості економіки держави. ресурсного потенціалу змінюються відтворювальні

Література

1. Дема Д. І. *Методологічні зміни в оподаткуванні сільськогосподарських товаровиробників* // *Фінанси України*. – 2001. – № 2. – С. 39-43.
2. Діброва А. Д., Клименко А. М. *Розвиток інвестиційного процесу в аграрному виробництві* // *Економіка АПК*. – 1998. – №1. – С. 35-40.
3. Паламарчук О. М. *Поглиблення агропромислової інтеграції — шлях до сталого розвитку України* // *Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції "Регіональні проблеми розвитку агропромислового комплексу України: сучасний стан і перспективи вирішення"*. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – С. 136-142.
4. Рижук С. М. *Державне регулювання аграрного сектора та перехід на інноваційну модель розвитку* // *Економіка АПК*. – 2002. – № 7. – С. 6-10.
5. Сорока Л. А., Раскин Р. Ф. *Эффективность использования фондов в орошаемом земледелии*. – М.: Колос, 1976. – 223 с.

ЧИННИКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Встановлено чинники, які істотно впливають на розвиток торгівлі, та із застосуванням методу стандартизації показників досліджуваних явищ визначено комплексні показники інвестиційної привабливості торгівлі різних територіально-економічних одиниць, які поділено на групи залежно від ступеня інвестиційної привабливості

Ключові слова

Інвестиції, інвестиційна привабливість, підприємства торгівлі, факторний аналіз, комплексний показник інвестиційної привабливості.

Стратегія економічного зростання та інтеграції України в світовий економічний простір передбачає забезпечення конкурентоспроможного рівня розвитку підприємств всіх галузей економіки, особливо підприємств торгівлі, які найбільш наближені до споживача та забезпечують попит на різноманітні товари та послуги. Реалізація цього завдання можлива за умов формування та створення інвестиційних ринків здійснення принципово нової інвестиційної політики галузей, територій, окремих підприємств.

Сучасний стан торгівлі та роздрібно-торговельної мережі характеризується старінням основних фондів, суттєвим відставанням рівня розвитку від соціально-економічних нормативів споживання товарів та послуг. Незважаючи на певні позитивні зрушення Україна на сьогодні ще не досягла рівня споживання основних видів товарів, фізичні індекси товарообороту не перевищують 50-60 % від рівня 1990 року, на 36 % скоротилась роздрібна торговельна мережа, рівень забезпеченості якою складає 55-60 % від нормативів і в 3-5 разів нижче рівня економічно розвинених країн. Розв'язання складних соціально-економічних проблем підвищення якості торговельного обслуговування населення, формування локальних споживчих ринків, розвиток роздрібно-торговельної мережі можливі за умов суттєвої активізації інвестиційної діяльності

підприємств торгівлі. Особливої уваги потребує вирішення проблем інвестиційної привабливості підприємств торгівлі, дослідження сучасних тенденцій формування локальних споживчих ринків. Інвестиційна привабливість підприємств торгівлі складається не тільки з інвестиційної привабливості самого підприємства, а також із інвестиційної привабливості галузі та території, де дане підприємство розташоване.

Метою статті є визначення чинників соціального, демографічного та економічного характеру, які впливають на розвиток торгівлі та визначення комплексного показника інвестиційної привабливості торгівлі різних територіально-економічних одиниць з поділом на групи залежно від ступеня привабливості.

У нашому дослідженні щодо функціональної, залежної змінної було прийнято роздрібний товарооборот в Україні, як кількісну характеристику обсягу задоволеного попиту. Вибір цього показника ґрунтується на тому, що роздрібний товарообіг являє собою, з одного боку, загальний обсяг задоволеного попиту населення на споживчі товари, а з іншого боку, характеризує рівень розвитку роздрібно-торгівлі. За характером розвитку будь-якої галузі у тому або іншому регіоні країни можуть свідчити різні показники, зокрема

обсяг товарообороту. Величина цих показників обумовлена впливом ряду чинників. При цьому постає завдання щодо визначення сукупності тих чинників, вплив яких на розвиток галузі, а отже, і на інвестиційну привабливість є досить сильним.

Для вирішення поставленого завдання доцільно використати факторний аналіз попиту, який дозволяє оцінити можливості розвитку галузі в цілому під впливом умов господарювання, що змінюються. У теорії аналізу пропонується широкий спектр методів факторного аналізу: аналіз функціональних залежностей і кореляційний аналіз; прямий і зворотний аналіз; одноступеневий і багатоступеневий; статичний і динамічний; ретроспективний і перспективний [1, с. 3]. Якщо між

результативним показником і факторами існує імовірнісний зв'язок, краще застосовувати кореляційно-регресійний аналіз. Він дозволяє встановити вид залежності, тісноту зв'язку і виразити кількісно вплив різних факторів, що взаємодіють, на досліджуваний показник.

З допомогою кореляційного аналізу було встановлено, що найбільш важливими чинниками для розвитку торгової мережі є: 1) валова додана вартість; 2) кількість об'єктів роздрібно торгівлі; 3) торгова площа магазинів; 4) доходи; та 5) кількість населення. Останнє підтверджується тісним зв'язком цих факторів із показниками інвестиційної привабливості розвитку торговельної мережі (табл. 1).

Таблиця 1. Щільність зв'язку між показниками інвестиційної привабливості торгівлі і чинниками впливу на його розвиток

Чинники впливу	Товарооборот (показник інвестиційної привабливості торгівлі)	
	Коефіцієнт кореляції	Характер зв'язку
валова додана вартість	0,98636	дуже високий
кількість об'єктів роздрібно торгівлі	0,97890	дуже високий
торгова площа магазинів	0,98542	дуже високий
Доходи населення	0,98580	дуже високий
кількість населення	0,98156	дуже високий

На базі окресленої вище сукупності чинників пропонуємо визначити комплексний показник інвестиційної привабливості торгівлі у територіальному розрізі. Для цього можна застосувати метод стандартизації показників досліджуваних явищ [2]. При застосуванні цього методу розрахунки проводять за формулами:

$$\Delta x_{ji} = x_{ji} - \bar{x}_j, \quad (1)$$

$$s = \sqrt{\frac{(x_{ji} - \bar{x}_j)^2}{I}} = \sqrt{\frac{\Delta x_{ji}^2}{I}}, \quad (2)$$

$$X_{ji} = \frac{x_{ji}}{s}, \quad (3)$$

$$ППП = \sum_{j=1}^J X_{ji} \quad (4)$$

де: j – індекс фактора; J – кількість факторів; i – індекс регіону; I – кількість регіонів; x_{ji} – величина j -го фактора; \bar{x}_j – середньоарифметичне значення j -го фактора по країні; Δx_{ji} – відхилення значення j -го фактора в розрізі i -го регіону від середнього показника по країні; s – стандартне відхилення змінної (величини фактора); X_{ji} – стандартизована реалізація змінної (j -го фактора) у i -му регіоні; $ППП$ – комплексний показник інвестиційної привабливості галузі у i -му регіоні.

Застосуємо вищезгаданий метод для визначення інвестиційної привабливості торгівлі у різних регіонах України та зведемо кінцеві результати в таблицю 2, при цьому ступінь інвестиційної привабливості визначимо як «високу», «середню» та «низьку».

Згідно з даними таблиці до першої групи з високим ступенем інвестиційної привабливості ввійшли: Донецька, Дніпропетровська, Харківська області та місто Київ. До другої групи з середнім ступенем інвестиційної привабливості ввійшли: Запорізька, Львівська, Одеська, Луганська, Полтавська, Київська, Вінницька області та Автономна Республіка Крим. Решта областей України ввійшли до третьої групи з низьким ступенем інвестиційної привабливості.

У результаті проведеного дослідження встановлено, що найбільш важливими чинниками, які істотно впливають на розвиток торгівлі, є: валова додана вартість; кількість об'єктів роздрібно торгівлі; торгова площа магазинів; доходи; кількість населення. На базі цих чинників із застосуванням методу стандартизації показників досліджуваних явищ визначено комплексні показники інвестиційної привабливості торгівлі різних територіально-економічних одиниць, які поділено на групи в залежності від ступеня інвестиційної привабливості.

Таблиця 2. Рейтинг інвестиційної привабливості торгівлі регіонів України

Регіони України	Метод стандартизації показників		
	Показник ППП, балів	Ранг регіону	Ступінь інвестиційної привабливості торгівлі
АР Крим	9,80	8	середня
Вінницька	8,50	11	середня
Волинська	5,20	23	низька
Дніпропетровська	19,31	3	висока
Донецька	23,39	2	висока
Житомирська	6,54	14	низька
Закарпатська	5,89	18	низька
Запорізька	9,79	9	середня
Івано-Франківська	5,82	19	низька
Київська	8,87	10	середня
Кіровоградська	5,35	22	низька
Луганська	10,41	7	середня
Львівська	14,03	5	середня
Миколаївська	6,01	17	низька
Одеська	13,62	6	середня
Полтавська	8,40	12	середня
Рівненська	5,16	24	низька
Сумська	5,63	20	низька
Тернопільська	4,43	25	низька
Харківська	14,7	4	висока
Херсонська	5,44	21	низька
Хмельницька	6,76	13	низька
Черкаська	6,13	16	низька
Чернівецька	3,74	26	низька
Чернігівська	6,23	15	низька
м. Київ	24,86	1	висока
м. Севастополь	2,40	27	низька

Література

1. Савчук В. П. *Фінансовий менеджмент підприємств*. – К.: Издательський дом «Максимум», 2001. – 592 с.
2. П'ятницька Г. Т. *Управління підприємством в епоху глобалізму: Монографія*. – К.: «Логос», 2006 – 568 с.
3. Бланк И. А. *Основы финансового менеджмента: В 2 т.* – К.: Эльга, 1999. – Т.2. – 511 с.
4. Гойко А. Ф. *Методи оцінки ефективності інвестицій*. – К.: ВІРА-Р, 1999. – 320 с.

Петро ПОПОВИЧ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу,
Тернопільський національний економічний університет

Ярослав ПОПОВИЧ

студент,
Тернопільський національний економічний університет

ОПЕРАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ПРИБУТКУ В СКЛАДІ МАРЖИНАЛЬНОГО ДОХОДУ

Запропоновано методику операційного аналізу прибутку в складі маржинального доходу. Розглянуто чинники зміни постійних і змінних витрат та їх вплив на обсяг виробництва продукції.

Ключові слова

Операційний аналіз, маржинальний дохід, поріг рентабельності, змінні витрати, постійні витрати.

До теперішнього часу вітчизняні аналітики, здійснюючи аналіз діяльності суб'єктів господарювання, переважно зосереджують увагу у своїх роботах на проведенні ретроспективного аналізу і, як правило, на рівні підприємств, об'єднань загалом. Рідко пропонувалась методика аналізу діяльності окремих структурно відокремлених суб'єктів на рівні цехів, дільниць, робочих місць, окремих операцій.

Об'єктом аналізу, на наше глибоке переконання, повинна стати виробнича, технологічна, проектна чи інші операції. Ефективність здійснення операцій аналізу для прийняття управлінських рішень, визначається тим, що він об'єднує маркетингові дослідження, облік витрат, фінансові результати і внутрівиробниче планування.

Зіставлення суми прибутку з витратами характеризує ефективність роботи підприємства. Одним із найбільш доступних прийомів управління підприємницькою діяльністю є операційний аналіз, що здійснюється за схемою: витрати – обсяг реалізації – прибуток. При допомозі операційного аналізу з'являється можливість виявляти залежність фінансового результату виробничої діяльності від зміни

витрат, цін, обсягу виробництва і збуту продукції. На відміну від зовнішнього фінансового аналізу (за даними публічної фінансової та статистичної звітності) результати операційного (внутрішнього) аналізу складають комерційну таємницю підприємства.

При допомозі операційного аналізу можна вирішити наступні управлінські завдання:

- проаналізувати прибутковість виробничої діяльності підприємств;
- спрогнозувати рентабельність підприємства на основі показника “Запас фінансової стійкості”;
- оцінити підприємницький ризик;
- обрати оптимальні шляхи виходу з кризового стану;
- проаналізувати прибутковість інвестицій, здійснених для розширення основного капіталу;
- розробити найбільш вигідну для підприємства асортиментну політику у сфері виробництва і реалізації товарів.

Ключовими елементами операційного аналізу виступають порогові значення показників діяльності підприємства: критичний обсяг виробництва і реалізації товарів, поріг рентабельності і запас фінансової стійкості. На практиці

© Петро Попович,
Ярослав Попович, 2008

Стаття надійшла до
редакції 11.11.2007 р.

вони тісно пов'язані з поняттям “маржинальний дохід”, що означає результат від реалізації продукції після відшкодування змінних витрат. Приведемо схему розрахунку маржинального доходу в сфері виробництва на рис 1. Проведення операційного аналізу тісно пов'язано з розрахунком виробничого (операційного) важеля, котрий розраховується за наступною формулою:

$$\text{Операційний важіль} = \frac{\text{Маржинальний дохід}}{\text{прибуток}}$$

Величина ефекту операційного важеля показує, наскільки відсотків зміниться прибуток при зміні виручки на 1%.

Ефект операційного важеля – наслідок наявності в структурі постійних витрат, котрі не залежать від обсягу реалізації, але мають тенденцію до зростання. Їх необхідно сплачувати кожний місяць незалежно від обсягу реалізації продукції за цей місяць.

Чим більша питома вага постійних витрат у загальних витратах (капіталомісткі галузі), тим сильніше проявляється ефект операційного важеля. Зниження менеджерами постійних витрат (накладних витрат) на певну суму приводить до зсуву вліво точки беззбитковості, росту суми прибутку і зниженню величини операційного важеля. Тому можна стверджувати, що зниження постійних витрат є ключовою проблемою в управлінні витратами.

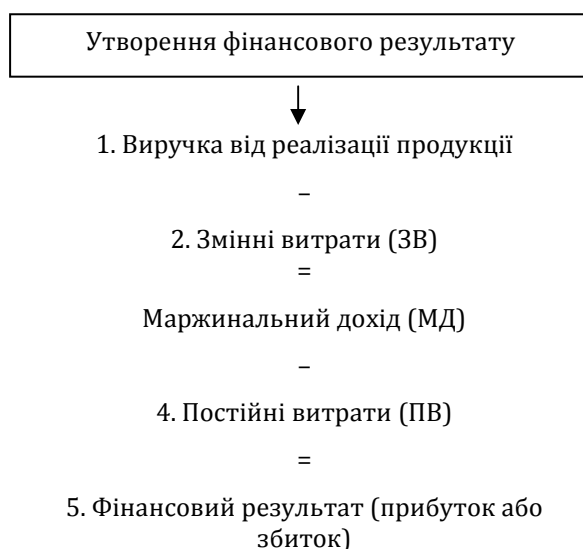


Рис. 1. Утворення фінансового результату у сфері виробництва.

Якщо поріг рентабельності пройдено, то питома вага постійних витрат у сумарних витратах знижується і операційний важіль має тенденцію до зниження. І навпаки, зростання питомої постійних витрат посилює дію операційного важеля.

Поріг рентабельності підприємства визначається за формулою:

$$\text{Поріг рентабельності} = \frac{\text{Постійні витрати (ПВ)}}{\text{Коефіцієнт маржинального доходу}}$$

Коефіцієнт маржинального доходу (Кмд) показує його питому вагу у виручці від реалізації продукції.

$$\text{Кмд} = \frac{\text{Маржинальний дохід}}{\text{Виручка від реалізації продукції}}$$

Для пояснення вищесказаного використаємо наступний цифровий приклад в аналітичній

таблиці 1. З метою забезпечення беззбитковості свого виробництва підприємство з невеликою питомою вагою постійних витрат може виробляти відносно менше продукції, ніж підприємство з більш високою питомою вагою в загальних витратах.

Фінансовий результат підприємства з низькою питомою вагою постійних витрат в яснішій мірі залежить від зміни обсягу виробництва. Підприємство з високою питомою вагою постійних витрат вимушено в значній мірі остерігатися зниження обсягів виробництва і реалізації продукції.

У випадку зниження виручки від реалізації продукції (за рахунок зменшення обсягу виробництва) ресурс (потенціал) впливу виробничого важеля характеризує можливу втрату прибутку (або росту прибутку). В особливо важкий стан попадають ті підприємства, в котрих за умов зниження виробництва збитки перевищують маржинальний дохід, тобто ефект виробничого важеля за модулем нижче одиниці.

Темп росту виручки від реалізації продукції нижчий, ніж темп росту обсягу виробництва. І навпаки, підприємство що має збитки нижче маржинального доходу, швидше вийде з

кризового стану, так як аналогічний ріст обсягу реалізації викличе більш інтенсивне зниження збитків.

Таблиця 1. Фінансові результати підприємства

№ п/п	Показники	Сума тис. грн.	Відсоток
A	Б	1	2
1.	Виручка від реалізації продукції	310500	100,0
2.	(-) Змінні витрати (ЗВ)	223560	72,0
3.	(=) Маржинальний дохід (МД)	86940	28,0
4.	(-) Постійні витрати (ПВ)	43470	14,0
5.	(=) Прибуток (П)	43470	14,0
6.	Вплив операційного важеля $\frac{МД}{П} = \frac{86940}{43470} = 2$		
7.	Поріг рентабельності (порогова виручка забезпечує беззбиткову роботу підприємства)		
	Поріг рентабельності = $\frac{ПВ}{К_{мд}} = \frac{43470}{0,28} = 155,250$ (86940 : 310500) = 0,28		

З даних табл. 2 видно, що допущений підприємством збиток в сумі 1505 тис. грн. вдасться покрити через два роки діяльності.

Проведення операційного аналізу дає можливість виявити чутливість, тобто можливу реакцію фінансового результату на зміну зовнішніх і внутрішніх чинників виробництва і збуту продукції.

У сучасних умовах господарювання на перший план виходить проблема не росту суми прибутку, а його збереження в заданих самим підприємством

параметрах, що забезпечує оптимальне співвідношення між виробничими і соціальними виплатами та величиною податкових платежів.

За основу аналізу чутливості покладено обсяг виробництва продукції, котрий змінюється під впливом одного із наступних показників постійних витрат, змінних витрат і ціни за одиницю виробу.

Покажемо таку залежність на наступному прикладі: (див. табл. 2)

Таблиця 2. Залежність суми збитку від росту виручки від реалізації продукції, тис.грн.

№ п/п	Показники	Базові Умови	Ріст виручки реалізації на 12 %				
			1-й рік	2-ий рік	3-ий рік	4-ий рік	5-ий рік
A	Б	1	2	3	4	5	6
1.	Виручка від реалізації продукції	30100	33712	37757	42287	47361	53044
2.	(-) Змінні витрати (ріст на 12%)	24080	26969	30205	33829	37888	42435
3.	(=) Маржинальний дохід	6020	6743	7552	8458	9473	10.609
4.	(-) Постійні витрати	7525	7525	7525	7525	7525	7525
5.	(=) Прибуток (+) збиток (-)	- 1505	-782	-27	+933	+1948	+3084

Розглянемо можливі ситуації.

Ситуація 1. Якщо змінюються постійні витрати (ПВ), то обсяг виробництва (O) в натуральному виразі, що забезпечує вихідні (базові) умови, визначаються за формулою:

$$O_1 = \frac{МД^1}{К_{мд}^0} : Ц_0$$

де МД¹ – маржинальний дохід в звітному

періоді;

К⁰_{мд} - коефіцієнт маржинального доходу в базовому періоді;

Ц₀ - ціна за одиницю виробу в базовому періоді

Ситуація 2. Коли змінюються змінні витрати (ЗВ) тоді обсяг виробництва у натуральному виразі (O₂) обчислюється за формулою:

$$O_2 = \frac{MDo}{K_{мд}} : Ц_0$$

Ситуація 3. Якщо змінюється ціна (Ц), тоді обсяг виробництва (O_з) в натуральному виразі обчислюється за наступною формулою:

$$O_3 = \frac{MDo}{K_{мд}} : Ц_1$$

де MД⁰ і MД¹ - базовий і очікуваний маржинальний дохід;

K⁰_{мд} і K¹_{мд} - базовий і очікуваний коефіцієнт маржинального доходу;

Ц₀ і Ц₁ - базова і нова ціна за одиницю виробу.

Розглянемо наступний приклад.

За даними промислового підприємства, що випускає 15 тис. штук виробів за ціною 20,700 грн. за одиницю (в тому числі 22,3560 грн. - змінні витрати (ЗВ), а загальна сума постійних витрат (ПВ) - 43470 тис.грн.

Вихідні умови:

1. Виручка від реалізації - 310500 тис.грн. (100 %)
2. Змінні витрати (ЗВ) - 223560 тис.грн.(72 %)
3. Маржинальний дохід - 86940 тис.грн. (28 %)
4. Постійні витрати (ПВ) - 43470 тис.грн. (14 %)
5. Прибуток (П) - 43470 тис.грн. (14 %)

Допустимо, що ціна за звітний період зросла на 10 % і досягла 22,770 грн. (20,700 x 1,1). Тоді при вихідному обсязі виробництва 15 тис.штук виробів показники діяльності підприємства приймуть наступний вигляд:

1. Виручка від реалізації продукції - 341550 тис.грн. (100 %)
2. Змінні витрати (попередні) - 223560 тис.грн. (65,5 %)
3. Маржинальний дохід - 117990 тис.грн. (34,5 %)
4. Постійні витрати (ПВ) - 43470 тис.грн. (12,7 %)
5. Прибуток (П) - 74520 тис.грн. (21,8 %).

Далі підставимо базові та нові показники діяльності підприємства в наведені вище формули і отримуємо наступний результат.

1. При умові зміни постійних витрат (ПВ), обсяг виробництва в натуральному виразі складе:

$$O_1 = \frac{117.990}{0,28} : 20,70 = 20357 \text{ шт. виробів}$$

Висновок. У зв'язку з ростом постійних витрат на 12% (з 43.470 тис. грн. до 48.686 тис. грн.) для забезпечення базового фінансового результату підприємство вимушене буде додатково виготовити 18.506 шт. виробів.

2. При зміні змінних витрат, обсяг виробництва в натуральному виразі буде дорівнювати:

$$O_2 = \frac{86940}{0,281} : 20,70 = 14946 \text{ шт. виробів}$$

Висновок. В результаті росту змінних витрат на 12% підприємство змушене знизити обсяг

виробництва на 54 шт. виробів (15.000 - 14946).

3. Якщо зросте ціна реалізації, то обсяг виробництва в натуральному виразі складе:

$$O_3 = \frac{86940}{0,281} : 22,77 = 13.588 \text{ шт. виробів}$$

Висновок. У зв'язку з ростом ціни реалізації на 12% (з 20,70 тис.грн. до 22,77 тис.грн.) цей чинник сприяв зниженню обсягу виробництва на 1412 шт. виробів (15000 - 13588). Така ситуація характерна переважно для підприємств - монополістів.

На основі проведеного операційного аналізу можна оцінити чинники, які впливають на зміну прибутку.

1. Зростання змінних витрат (на 12 %) привело до зниження прибутку на 26827 тис.грн.

{(310500 - 223560 - 43470 = 43470) - (310500 - 250387 - 43470 = 16643)}, або 61,7 %.

2. Зростання постійних витрат на 12 % викликало зменшення суми прибутку на 5216 тис.грн.

{(310.500 - 223.560 - 43.470 = 43.470) - (310.500 - 223.560 - 48686 = 38254)}, або 12%.

3. Зростання ціни реалізації виробу на 12%, привело до зростання прибутку на 31050 тис. грн.

(74.520 - 43.470), або 41,7 %

Таким чином, пріоритетне значення за ступенем впливу на прибуток має зниження ціни і менш суттєве коливання постійних витрат. Таке співвідношення вказує на значний запас фінансової стійкості підприємства.

Розрахуємо два важливих фінансових показники: поріг рентабельності та запас фінансової стійкості.

Поріг рентабельності у нашому випадку визначається наступним чином:

$$\frac{ПЗ}{K_{мд}} = \frac{43470}{0,28} = 155250 \text{ тис. грн.}$$

Запас фінансової стійкості (ЗФС) = Виручка від реалізації - поріг рентабельності = 155.250 тис. грн. (310500 - 155250), або це складає 50 % до суми виручки від реалізації продукції.

Іншими словами, аналізоване підприємство зможе витримати 50 % зниження виручки від реалізації продукції без суттєвої небезпеки для свого фінансового стану.

Підсумовуючи вищевказані теоретичні положення організації операційного аналізу прибутку у складі маржинального доходу, з'являється можливість визначити залежність фінансового результату виробничої діяльності від зміни витрат, цін, обсягу виробництва та збуту продукції.

Результати здійсненого дослідження, подані у статті, можуть бути використані як у навчальному процесі, так і для практикуючих фахівців-аналітиків.

Література

1. Ветров А. А. *Операционный аудит-анализ*. – М.: Перспектива - 1996.
2. Геловой Л. *Операционный менеджмент. Принципы и практика*. – С.Пб.: Питер. - 2002.
3. Василенко В. А., Ткаченко Т. І. *Виробничий (операційний) менеджмент*. – К.: ЦУЛ, 2003.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОПЕРАЦІЙНОГО АНАЛІЗУ ВИРОБІТКУ ТА ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ВИРОБНИЧИХ РОБІТНИКІВ

Розглядається необхідність більш високої якості нормування праці, посилення ролі оплати праці в досягненні вищих кінцевих результатів трудових колективів підприємств. Аргументується доцільність ведення обліку нарахування і розподілу заробітної плати по напрямках витрат за окремими операціями.

Ключові слова

Операційний аналіз, нормування праці, виробничі операції, невиробничі витрати.

Поглиблення використання принципів ринкових механізмів передбачає організацію достовірної системи обліку внеску кожного працівника в результати діяльності трудового колективу. Використання нових форм господарювання посилює стимулюючу роль оплати праці за досягнення вищих кінцевих результатів на основі прогресивних науково-обґрунтованих норм. Тому нормування праці повинно розглядатися у взаємозв'язку з формами організації й оплати праці.

Діючі на машинобудівних підприємствах норми виробітку і норми обслуговування підлягають перегляду і перевірці в процесі атестації робітників відповідно до досягнутого організаційно-технологічного рівня.

Ступінь прогресивності і норм повинен визначатися використанням єдиних (типових) норм або міжгалузевих (галузевих) нормативів трудових і передових світових витрат. При цьому для посилення матеріальної зацікавленості робітників у впровадженні технічно-обґрунтованих норм об'єднань (підприємств) надано право встановлювати робітникам підвищені на 20 % відрядні розцінки при переході на укрупнені (комплексні норми або норми, розраховані на основі передових світових нормативів трудових витрат).

Забезпечення високої якості нормування праці особливо важливе

при широкому використанні колективних форм оплати праці в промисловості, зокрема в машинобудуванні. Це висуває до обліку витрат на заробітну плату нові підвищені вимоги щодо аналізу за відповідністю результатів праці величині заробітку окремих робітників.

Завдання, пов'язані зі стимулюванням праці залежно від підвищення її продуктивності, що ускладнюються, обумовлюють зростання обсягів первинної і зведеної облікової документації, необхідної для отримання оперативної та періодичної інформації про величину продуктивності і заробітної плати робітників.

З переходом до гнучких автоматизованих виробництв і роботокомплексів змінюється характер праці робітників у матеріальному виробництві. Він все більше планується з організацією інженерної підготовки і забезпечення умов безперебійного функціонування виробничих систем заснованих на використанні безвідходної технології. Це означає, що праця кожного націлена на кінцеві результати роботи підприємства і за своєю цільовою функцією наближається до них. За таких умов облік виробництва і заробітної плати здебільшого взаємопов'язується не лише з виконанням окремих технологічних операцій, а й з рухом матеріальних потоків, зокрема готової продукції і

напівфабрикатів, а також з результатами використання основних матеріальних ресурсів.

Великого значення починають набувати такі характеристики праці, як якість і терміни виконання робіт, що обумовлює необхідність їх точного, своєчасного обліку з оперативним визначенням впливу дотримання нормативних параметрів на розмір оплати праці. Облік витрат на заробітну плату здійснюється на підставі діючих норм оплати (розцінки) відповідно до виконаного обсягу робіт або випущеної продукції та її якості, тому можуть бути виокремлені наступні напрямки обліку праці:

1) визначення обсягів виконання виробничих завдань з випуску продукції (обсягу робіт);

2) розрахунок нарахувань заробітної плати працівникам відповідно до кількості і якості праці.

Ці напрямки в обліку виробітку і заробітної плати в стандартах на узагальнення інформації про витрати на виробництво повинні бути висвітлені лише в тій мірі, в якій вони пов'язані з формуванням собівартості продукції й ефективним використанням заробітної плати.

3) індивідуальні рапорти про виробіток (у виробництвах з багатьма послідовно зв'язаними технологічними операціями);

4) документи для оформлення оплати робітникам у зв'язку з відступами від нормальних режимів та умов праці (листки про простій, на доплату, сигнальні наряди). Перелічені форми первинної облікової документації переважно забезпечують отримання даних для аналізу за кількістю, якістю й умовами праці.

Аналіз процедур заповнення вказаних документів з обліку виробітку і заробітної плати показує, що головними реквізитами в них є обсяги виробленої продукції (деталей, вузлів) або виконаних робіт, що характеризують кінцеві результати праці окремих робітників, які отримують на відрядно-преміальну оплату або одержують нормовані доплати за різного роду відступу від нормальних режимів праці,

Нормативна основа нарахування заробітної плати за фактичні обсяги виконаних робіт допускає науково-обґрунтоване нормування трудомісткості і розмірів оплати з тим, щоб для кожного робітника можна було визначити загальну суму заробітку відповідно до встановленої норми на одиницю певного виду продукції з обов'язковим дотриманням початкових для нормування праці умов і принципів.

Розрахунок післяопераційних норм трудомісткості та розцінок відповідає діючим величиною оплати за тарифною системою і рівню кваліфікації окремого робітника. Згідно зі встановленою тарифікацією робітників для них підбираються роботи, що відповідають їхньому розряду. Потім на підставі діючих нормативних довідників з урахуванням зростання інтенсифікації праці на основі використання передового досвіду виконання окремих технологічних

операцій розраховують післяопераційні норми часу і розцінки на одиницю кожного виду робіт.

Наявність післяопераційних норм часу і розцінок на одиницю окремих видів робіт обумовлює необхідність аналізу щодо правильності їх використання і включення до фонду нормативно-довідкової інформації у вигляді масивів, сформованих за тими ж кодами-ідентифікаторами, які застосовують в обліку. До них належать: коди професії (спеціальності), технологічних операцій, видів робіт (продукції), розряди робітника, коди видів оплати, виробничих підрозділів, в яких повинні виконуватися відповідні роботи, і деякі інші.

У міру зростання продуктивності праці робітників, удосконалення конструкцій і технології виготовлення виробів, норми трудомісткості і розцінки переглядаються у бік їх зниження. Це обумовлює необхідність обліку зміни норм часу і розцінок. У деяких випадках на окремих дільницях кожний із цих елементів нормування праці може переглядатися у бік підвищення.

Особливу складність при нормуванні праці і при перегляді норм часу та розцінок спричиняє гнучка автоматизація виробничого устаткування на першому її рівні, тобто можливість здійснення протягом робочої зміни на одному і тому ж комплексі різних технологічних операцій без здійснення переналагодження або за повної відсутності таких робіт.

Оптимальні умови для продуктивної роботи створюються при використанні типових проектів організації робочих місць.

Ефективне впровадження карт організації праці і паспортів (схем) регламентації виробничих процесів, в яких визначена найраціональніша послідовність виконання операцій, передові прийоми і методи праці, форми організації й обслуговування робочих місць підприємств та об'єднань України показує, що їх використання дає змогу підвищити продуктивність праці на 15-20%. Відступи від регламентованої послідовності виконання технологічних операцій, що допускаються на практиці, а отже, від встановлених технологічних режимів праці повинні розглядатися в бухгалтерському обліку як відхилення від встановлених норм, оскільки інакше стає неможливою точна оцінка фактичних обсягів незавершеного виробництва на нормативній основі.

У практиці роботи машинобудівних підприємств широко використовуються умовні одиниці вимірювання (доба, комплекти, нормокомплекти, машинокомплекти) для нормування обсягів виконаних робіт. Застосування таких одиниць, безперечно, істотно спрощує нормування й облік праці, проте може призвести і до значних погіршень у вимірюванні його результатів при обліку обсягів виконаних робіт. Це пояснюється тим, що за основу розрахунку виконання норми виробітку береться співвідношення між фактичною і

нормативною трудомісткістю (доба, норма-, або машинокомплекту виготовлених деталей, вузлів, оснащення на певний виріб без урахування допущених відступів від встановленої послідовності виконання технологічних операцій і схем запуску-випуску напівфабрикатів і матеріалів власного виробництва. При цьому кількість фактичних добокомплектів може знижуватися, а їхня трудомісткість зростати, що часто має місце в механічних і в деяких інших цехах машинобудівних підприємств.

З метою недопущення завищення ступеня виконання встановлених норм виробітку є доцільним, на нашу думку, визначити фактичні добо-норми, або машинокомплекти вироблених деталей не із загальної трудомісткості робіт, а з кількості виготовлених деталей з широким упровадженням оплати праці за кінцевою операцією (за умови створення оптимальної кількості виробничих місць і можливостей кількісного й якісного приймання продукції від кожної з них).

На відміну обліку використання сировини і матеріалів у виробництві облік змін норм часу і розцінок ведеться шляхом виписування економічних повідомлень, підставою для яких є як впроваджені заходи в сфері поліпшення НОП, так і конструкторські та технологічні повідомлення про зміну операцій технології і виробів.

Такі ж повідомлення виписуються і в разі змін нормативної трудомісткості і витрат заробітної плати на одиницю виконуваного обсягу робіт при погодинно-преміальних формах і системах оплати праці. На підставі повідомлень, які здають на головний комп'ютер підприємства не пізніше ніж за 10-15 днів до моменту доведення нових норм до зацікавлених лінійних і функціональних підрозділів, треба складати станом на 1-е число кожного місяця машинограму операційного аналізу зміни норм трудомісткості і розцінок або витрати заробітної платні на одиницю виконуваних робіт.

Пошук норми здійснюється за кодами професії, технологічної операції, видів робіт та оплати. Якщо збігаються всі вказані коди замінювана норма вважається правильною, і після цього її абсолютні значення сальдуються знову та підсумовуються.

Створені таким чином масиви зміни норм використовуються потім для визначення зниження трудомісткості й економії з фонду зарплати. Розрахунок здійснюють з урахуванням впровадження деталей, вузлів або напівфабрикатів у виробі (продукті) в порядку, аналогічному обліку зміни норм витрати сировини і матеріалів.

Важливе значення при проведенні аналізу зміни норм вироблення і розцінок має номенклатура причин та ініціатори їх виконання.

У теорії і практиці впровадження при узагальненні даних про витрати номенклатури змін норм дуже різноманітні. Проте з метою стандартизації й уніфікації обліку доцільна розробка типових одиниць переліку причин та ініціаторів

таких змін. Найпоширенішими і необхіднішими для включення в додатки до стандарту з обліку витрат на виробництво є наступні причини змін норм виробництва і розцінок:

1) заміна конструкції деталей, вузлів або виробів;

2) удосконалення технічних характеристик устаткування, що використовується;

3) підвищення кваліфікації робітників;

4) поліпшення технології виготовлення виробу (деталі, вузла);

5) покращення якості матеріально-технічних ресурсів, у т. ч. поліпшення експлуатаційних характеристик впроваджуваних видів оснащення;

6) розповсюдження передового досвіду виконання окремих технологічних операцій;

7) ініціативні заходи щодо скорочення норм часу і розцінок, запропоновані робітниками;

8) зміни в структурі випуску продукції;

9) впровадження нормованого поєднання професій і бригадної організації праці;

10) реалізація планових заходів щодо поліпшення наукової організації праці;

11) поліпшення умов праці і техніки безпеки;

12) впровадження для виконання особливо важливих робіт тимчасових норм і розцінок або їх застосування відповідно до досвіду за згодою робітників;

13) інші причини, що зумовили зростання ефективності і продуктивності праці (зокрема умови оплати праці).

При розробці цього розділу стандарту особливо обумовлюється склад реквізитів первинних документів з обліку виробітку і нарахування заробітної плати залежно від досягнутого рівня забезпечення виробництва і наявної схеми післяопераційного приймання виробів за кількістю і якістю на робочих місцях.

В умовах автоматизованого обліку в таких документах доцільно виключити всю умовно-постійну нормативно-розцінкову і результативну інформацію, яка може бути знайдена за допомогою вирішення завдань пошуку необхідних даних у фонді нормативно-довідкової інформації. Вона містить норми часу і розцінок, а також суми заробітної плати.

При погодинно-преміальних формах і системах оплати праці основними документами для нарахування заробітної плати є таблиці обліку використання робочого часу, які доцільно складати за методом відхилень, розшифрованих за кодами видів оплат. У тих випадках, коли відхилень від встановлених норм тривалості робочої зміни не було, таблиці не складають, а замість них на головному комп'ютері підприємства подається довідка про відсутність відхилень від встановлених режимів праці. Її підписують ті ж посадовці, які відповідальні за достовірність даних таблицю.

Важливу роль у точному і своєчасному обліку витрат із заробітної плати використовують

номенклатури причин і винних осіб і відхилення їх від нормативного рівня, передбаченого в нормативно-технічній документації, зокрема в специфікаціях норм трудомісткості і розцінок. Їх розробляють стосовно складу виробництва, який специфічний для конкретного підприємства, і вони повинні бути взаємопов'язані з номенклатурами причин і винних відхилень від норм трудомісткості.

У них треба передбачати чинники, що спричиняють зниження трудомісткості і розцінок, а також чинники, що обумовлюють виникнення непланових непродуктивних виплат з фонду оплати праці.

На підставі первинних документів з обліку виробітку і нарахування заробітної плати на

головному комп'ютері підприємства складається машинограма нарахування і розподіл заробітної плати по напрямках витрат за окремими операціями (табл. 1).

Ці форми узагальнюються в кінці кожного звітного періоду і є відомістю нарахування і розподілу фактичної заробітної плати за статтями витрат і видами робіт.

Аналогічно складається машинограма-відомість відхилень, від норм витрат із заробітної плати, з розшифруванням причин їх утворення. При цьому, важливе значення має аналіз відхилень контрольованих параметрів, оскільки від нього залежить якість продукції, що випускається.

Таблиця 1. Машинограма аналізу нарахування і розподілу заробітної плати за окремими операціями

Дата	Зміна	Код цеху (дільниці), виробництва	Код статті витрат і категорії робітників	Код виду робіт (деталей, вузлів, виробів)	Код виду виплат	Код технологічної операції	Нарахування заробітної плати робітникам, грн., коп.			
							За документами	За документами на постій і відхилення	Всього (грн., коп.)	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

Якість готового виробу визначається кількісними характеристиками споживчих властивостей використаних в ньому матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів, технологічними операціями виготовлення окремих вузлів і деталей, а також якістю збірки (з'єднання) вузлів і їх налагодкою. Очевидно, що зниження якості буде мінімальним при використанні наскрізного технологічного аналізу, який здійснюється на всіх етапах виготовлення продукції. Іншими словами, метрологічне забезпечення виробництва на початкових і проміжних стадіях руху матеріальних цінностей (вхідний аналіз матеріалів і комплектуючих елементів, контроль деталей після їх механічної обробки, перевірка гальванічних і лако-фарбних покриттів тощо) дає змогу уникнути додаткових витрат з усунення дефектів у готовому виробі. Тому найважливішою проблемою залишається впровадження ефективної системи вхідного і міжопераційного аналізу на базі використання вимірювальних засобів, рівень погрішності яких суворо регламентований. Це дає

можливість перейти до операційного аналізу найскладнішої завершальної стадії виробництва (складально-монтажні і налагоджувальні роботи), що досягається впровадженням безперервного операційного аналізу якості продукції на всіх етапах її виготовлення.

Як вже зазначалося, результати вимірювань, які виконуються під час контролю на стадіях технологічних операцій, визначаються допусками на параметри, тобто величиною відхилень контрольованих параметрів, що допускаються. Допустимі значення погрішності виготовлення повинні оперативним чином виявлятися метрологічною службою підприємства і фіксуватися в первинних документах, що оформлюють оплату додаткових робіт у зв'язку з використанням деталей, вузлів, оснащення, які мають відхилення від розмірів за кресленням або іншими якісними параметрами. Ці документи (листки на доплату, наряди тощо) треба згідно зі встановленим графіком щодня здавати на головний комп'ютер для отримання машинограми (табл. 2).

Таблиця 2. Машинограма аналізу невиробничих витрат на заробітну плату за рахунок відхилень від технологічних операцій

Дата	Зміна	Код по ТУ, ГСТ, ДЕСТ, допуски на виміри	Код цеху (дільниці)	Код статті витрат	Код виробу	Код виду витрат	Код причини і винуватців	Сума доплат, грн., коп
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Таку машинограму потрібно щодня передавати у бухгалтерію і після перевірки її реквізитів здавати на головний комп'ютер для тиражування і розсилання по цехах і службах, Перший примірник машинограми (з необхідними виправленнями) повинен зберігатися у бухгалтерії і використовуватися для операційного аналізу причин непродуктивних (непланованих) витрат на заробітну плату і для аналізу за використанням фонду оплати праці. З метою посилення відповідальності за якістю виконуваних робіт за

технологічними операціями доцільно розробити положення про преміювання за якість виконання робіт і про утримання із фонду оплати праці за недопустиме значення погрішності виготовлення, що спричиняють непродуктивні витрати матеріальних і трудових ресурсів.

Отже, проведення операційного аналізу виробітку та заробітної плати виробничих робітників дає змогу здійснювати пошук резервів не лише з окремих видів продукції, але і зі всіх виробничих і технологічних операцій.

Література

1. *Ветров А. А. Операционный анализ-аудит. – М.: Перспектива, 1996. – 196 с.*
2. *Геловой Л. Операционный менеджмент. Принципы и практика. – С.Пб.: Питер, 2002. – 212 с.*
3. *Прикин Л. В. Техничко-экономический анализ производства. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 471 с.*
4. *Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 415 с.*
5. *Попович П. Я. Операційний аналіз: проблеми становлення та перспективи розвитку. – Тернопіль. : Економічна думка, 2007, – 168 с.*

ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розглянуто практичні аспекти фінансового бюджетування. Досліджено важливі питання при складанні бюджетів на українських підприємствах у сучасних умовах.

Ключові слова

Бюджетування, витрати, прибутковість, ефективність.

Передумовами для ефективного, стабільного економічного розвитку підприємства є збільшення його прибутковості. З огляду на це, особливої актуальності та важливості набуває процес бюджетування на підприємстві, оскільки дозволяє визначити раціональні напрямки витрачання ресурсів компанії для забезпечення виконання стратегічного прогнозу збуту продукції, підвищення ефективності фінансової діяльності підприємства в майбутньому. Вивчення сутності бюджетування на підприємстві багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими [2-4; 7-9] викликає тривалі дискусії, що є стимулом для вироблення єдиної точки зору з приводу визначення цього поняття. Бюджетування є робочим інструментом, що включає в себе всі сторони діяльності підприємства: його виробничі, технікотехнологічні, маркетингові, фінансові, інноваційні, інвестиційні та інші аспекти. Бюджетування можна розглядати як процес планування, обліку, контролю та управління ресурсами (витратами) підприємства. Він базується на консолідованому бюджеті доходів та витрат підприємства [6, с. 374].

Вітчизняні компанії, намагаючись перейняти західний досвід, стикнулися з деякими проблемами використання класичної схеми складання бюджету. Ці труднощі викликані двома групами причин. Це прихильність компаній до застарілих методик планування і технологічні особливості класичної схеми бюджетування. Незважаючи на те, що ці причини розділені на групи, вони багато в чому

взаємозалежні. Щоб підприємство відмовилося від застарілої системи планування, її необхідно замінити ефективною новою, наприклад бюджетуванням, але технічні особливості класичної схеми складання бюджетів не дозволяють цього зробити. Основним завданням є розв'язання проблеми адаптації класичної схеми складання бюджетів компаній до умов функціонування українського підприємства таким чином, щоб розширити коло охоплюваних задач, базу для прийняття управлінських рішень, підвищити точність і гнучкість системи бюджетування в цілому. Зауважимо важливі моменти, що необхідно враховувати при бюджетуванні на українському підприємстві – систему оподаткування, особливостями якої є:

- велика кількість податків і обов'язкових платежів,
- слабка передбачуваність ставок і бази нових податків,
- наявність податку на додаткову вартість;
- національні стандарти бухгалтерського обліку, що відрізняються від міжнародних, тим самим створюючи додаткові труднощі контролю виконання бюджету;
- складні схеми реалізації продукції і закупівлі сировини, часте застосування таких форм розрахунків як бартер, взаємозалік, операції з давальницькою сировиною, затримка платежів, виплата заробітної плати в натуральній формі;
- відсутність у підприємств фахівців з бюджетування, що

могли б розробити і налагодити систему бюджетування, враховуючи особливості конкретного підприємства.

На підприємстві розробляють різні види бюджетів залежно від цільового призначення, об'єкта бюджетування, змісту показників, методів та строку розроблення, способу складання та напрямків побудови. З огляду на це, підприємство визначає для себе, який із бюджетів йому застосовувати в першу чергу, беручи до уваги "вузькі місця". Впровадження процесу бюджетування забезпечить покращення фінансових результатів на основі управління прибутком і витратами, а також раціональний розподіл і використання ресурсів, оптимізацію витрат на підприємстві, поліпшення його платоспроможності, підвищення якості та

оперативності прийняття управлінських рішень, узгодження, координування дій окремих підрозділів і відділів підприємств, а також напрямків діяльності для досягнення поставлених глобальних завдань.

Підводячи підсумки, слід зауважити, що динамічно змінні зовнішні умови зумовлюють необхідність постійного перегляду тактичних і частково стратегічних цілей, балансування між стабільністю та змінністю кінцевих результатів діяльності підприємства.

З цією метою необхідно застосовувати стратегічну гнучкість або здатність підприємства до формування превентивних управлінських заходів та швидко реагувати на зовнішні фактори для отримання конкурентних переваг.

Література

1. Бочаров В. В. *Коммерческое бюджетирование*. – СПб.: Питер, 2002.
2. Мейтленд И. *Бюджетирование для нефинансовых менеджеров*. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2002.
3. Лихачева О. Н. *Финансовое планирование на предприятии: Учебн. пос.* – М.: ТК Велби, 2003.
4. Партин Г. О. *Бюджетування у системі управління витратами підприємства // Фінанси України*. – 2003. – № 5. – С. 50-53.
5. Смачило В. В. *Особливості бюджетування на основі виділення центрів обліку та відповідальності // Актуальні проблеми економіки*. – 2004 р. – № 4 (34). – С. 148-154.
6. Сомов В. Ф. *Бизнес-план как инструмент оценки предпринимательской деятельности (бизнеса) // Стратегия розвитку України*. – 2003. – № 31. – С. 367-374.
7. Терещенко О. О. *Теоретичні засади бюджетування на підприємстві // Фінанси України*. – 2002. – № 11. – С. 17-20.
8. Чижов В. В. *Новое в бюджетировании: отечественные разработки отечественных компаний // Финансы*. – 2003. – № 1. – С. 20-25.
9. Шим Дж. К., Сигел Дж. Г. *Финансовый менеджмент / Пер. с англ.* – М.: Аудит, 1996.

Вікторія РОЖЕЛЮК

кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет

Наталія ХАРХУТ

старший викладач,
Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто теоретичні основи формування інноваційних та інвестиційних процесів на підприємстві, визначено напрями аналітичної роботи інноваційно-інвестиційної діяльності та розроблено систему показників оцінки інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства.

Ключові слова

Інноваційно-інвестиційна привабливість, конкурентоздатність, прибуток, платоспроможність, ліквідність, рентабельність, фінансова стійкість.

У світовій економіці відбулися суттєві зміни щодо пошуку з подальшим залученням джерел і ресурсів, які визначають економічний розвиток. Недостатні і обмежені можливості традиційних підходів зумовлюють переорієнтування на вияв різноманітних технологічних, соціальних, організаційних інновацій, які перетворюють наукоозброєність і наукоємність у головну стратегічну складову економічного зростання.

Метою нашого дослідження є визначення інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства як самостійної економічної категорії, яку ми пропонуємо розглядати як узагальнене уявлення про економічний суб'єкт, що відображає потенційні можливості підвищення його вартості за рахунок розробки і ефективного використання в його діяльності нових і удосконалених продуктів, послуг, процесів на основі можливих інвестиційних ресурсів.

Завдання з реалізації інновацій займають чільне місце в загальній системі чинників, які визначають інвестиційну привабливість підприємства. Реалізація інноваційних і інвестиційних проектів підвищує ефективність господарської діяльності, якість виробленої продукції і її

конкурентоспроможність на ринку, що забезпечує посилення інвестиційної привабливості підприємства. За підсумками складання бізнес-плану реалізації інновацій уточнюються очікувані розміри прибутку, доходу підприємства, а також потреби в інвестиціях. Складовими частинами інноваційного плану є науково-технічні, технологічні і організаційно-управлінські нововведення, які утворюють наочно-змістову складову бізнес-плану, реалізація яких забезпечує підвищення ефективності господарської діяльності підприємства, якості продукції та її конкурентоздатності. Завдяки цій діяльності посилюється інвестиційна привабливість підприємства.

Питання аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності перебували в колі досліджень провідних вчених-економістів: Я. Д. Крупки, І.А. Бланка, А.П. Соколова, С.М.Ілляшенка, А. А. Пересади, М.А. Йохна та інших. Проте дослідженню аналітичних показників інноваційно-інвестиційних процесів доцільно приділити більше уваги.

Для підвищення конкурентоздатності підприємство здійснює діяльність за такими напрямками: підвищення якості

© Вікторія Рожелюк,
Наталія Хархут, 2008

Стаття надійшла до
редакції 11.01.2008 р.

виробленої продукції, продуктивності праці, оптимізація структури управління підприємством і виробництвом, організація післяпродажного сервісу продукції, впровадження нових технологій. Здійснення кожного із цих заходів прямо чи опосередковано пов'язано зі здійсненням інноваційної діяльності за її основними напрямками. Аналіз підприємств, які успішно здійснюють інноваційну діяльність, показує, що спонукальним мотивом для розробки інновацій є бажання і прагнення керівництва вести стратегічну діяльність в цілому і, зокрема, інноваційну. Іншою основною умовою для впровадження інновацій є наявність ефективної системи маркетингу, збуту і сервісу, що забезпечує зв'язок підприємства з кінцевими споживачами з метою постійного виявлення нових явних і прихованих потреб покупців щодо якості продукції, товарів, робіт і послуг. Ця умова є визначальною, оскільки успіх мають лише ті нововведення, які надають кінцевому споживачу нові вигоди. Одним з основних чинників підвищення привабливості підприємства є інвестиції в реальні і фінансові активи підприємства, що забезпечує його конкурентоздатність та вартість. З іншого боку, прийнято вважати, що основним інструментом підвищення вартості підприємства є інновації. Саме тому система формування інвестиційного бюджету підприємства пов'язана з процесом довгострокового планування всієї його діяльності, в процесі якого обирається чи коректується інноваційний напрям, плани фінансування, виробництва, маркетингової політики. Така система ухвалення інвестиційних рішень одержала назву інноваційно-інвестиційної діяльності, індикатором ефективності якої може служити динаміка ринкової вартості підприємства. Ефективна інноваційно-інвестиційна діяльність повинна включати аналіз вимог замовника, технологій, конкурентоздатності, внутрішнього потенціалу, основних організаційних ідей, фінансових механізмів. На основі здійсненого аналізу розробляється перелік інноваційних заходів, які включають: нововведення в галузі випуску нового кінцевого продукту (інновації кінцевого продукту), нововведення у виробничих процесах (процесні інновації), нововведення в оперативному середовищі підприємства (процедурні інновації), нововведення, які стосуються кінцевого продукту, технології і організації виробництва, збуту, післяпродажного сервісу (інновації життєвого циклу продукту).

З урахуванням величезного впливу інновацій на економічне зростання і перспективний розвиток підприємств у сучасних умовах, доцільно визначити інноваційно-інвестиційну привабливість підприємства як самостійну економічну категорію, яку ми пропонуємо розглядати як узагальнене уявлення про економічний суб'єкт, що відображає потенційні можливості підвищення його вартості за рахунок розробки і ефективного використання в його підприємства нових і удосконалених продуктів,

послуг, процесів на основі можливих інвестиційних ресурсів. При цьому очевидним є взаємозв'язок інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства і стану його інноваційної інфраструктури. Елементи інноваційної інфраструктури є основою для економічних показників, які визначають поточний виробничо-технологічний стан підприємства і його можливості ефективного залучення інновацій у господарський оборот.

З урахуванням вищевикладеного вважаємо, що аналіз інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства є процесом дослідження економічної інформації з метою:

- аналізу інноваційно - інфраструктурного стану підприємства;
- оцінки досягнутого рівня інноваційно-інвестиційної привабливості і стійкості фінансового стану підприємства, оцінки зміни цих рівнів з урахуванням інноваційних витрат у порівнянні з попереднім періодом, з бізнес-планом і нормативними значеннями під впливом різних чинників;
- ухвалення інвесторами обґрунтованих управлінських рішень з фінансування інноваційних проектів;
- поліпшення інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства.

При цьому аналіз елементів інноваційної інфраструктури дозволяє визначити поточний виробничо-технологічний стан підприємства і його початкові інвестиційні можливості ефективного залучення інновацій у господарський оборот.

Виходячи із суті та мети аналізу інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства, можна зробити висновок про те, що його основним завданням є оцінка:

- 1) інноваційно-інфраструктурного стану підприємства на основі розрахунку й аналізу групи економічних показників, що характеризують його можливості в освоєнні і комерціалізації інновацій;
- 2) майнового стану підприємства, структури його розподілу і ефективності використання;
- 3) достатності власного і залученого капіталу для поточної господарської діяльності, раціональності його використання, а також вибір стратегії для подальшого розвитку підприємства;
- 4) досягнутого рівня стійкості фінансового стану підприємства, його фінансової стабільності, забезпеченості власними оборотними коштами, достатності основних засобів, виробничих запасів і незавершеного виробництва для забезпечення конкурентоздатності і рентабельності продукції, що виробляється з урахуванням інноваційних витрат;
- 5) платоспроможності підприємства і ліквідності майна.

Узагальнена система показників, яка дозволяє

оцінити інноваційно-інвестиційну привабливість підприємства, представлена у таблиці 1.

Таблиця 1. Система показників оцінки інноваційно-інвестиційної привабливості підприємств

Назва показника	Характеристика
Коефіцієнт забезпеченості інтелектуальною власністю	Визначає наявність у підприємства інтелектуальної власності та прав на неї у вигляді патентів, винаходів, промислових зв'язків, свідоцтв, комп'ютерних програм, товарних знаків і торгових марок
Коефіцієнт персоналу, зайнятого в НДР і ДКР	Характеризує професійно-кадровий склад підприємства. Він показує частку персоналу, що займається безпосередньо розробкою нових продуктів і технологій, виробничим і інженерним проектуванням, іншими видами технологічної підготовки виробництва для випуску нових продуктів або впровадження нових послуг
Коефіцієнт майна, призначеного для НДР і ДКР	Характеризує частку майна експериментального і дослідницького призначення, придбаних машин і устаткування, пов'язаного з технологічними інноваціями, у загальній вартості всіх виробничо-технологічних машин і устаткування
Коефіцієнт освоєння нової техніки	Відображає здатність підприємства до освоєння нового устаткування і новітніх виробничо-технологічних ліній
Коефіцієнт упровадження нової продукції	Характеризує здатність підприємства до впровадження інноваційної продукції або продукції, що піддалася технологічним змінам
Коефіцієнт інноваційного зростання	Характеризує стійкість технологічного зростання і виробничого розвитку, показує частку засобів, що виділяються підприємством на власні і сумісні дослідження з розробки нових технологій, на цілеспрямований прийом (переклад) на роботу висококваліфікованих фахівців, навчання і підготовку персоналу, пов'язаного з інноваціями, господарські договори щодо проведення маркетингових досліджень
Коефіцієнт поточної ліквідності	Характеризує ступінь, за який поточні активи перебивають поточні зобов'язання, тобто розмір гарантії, забезпечуваної оборотними активами
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Показує, яка частина короткострокових зобов'язань підприємства може бути негайно погашена за рахунок грошових коштів, засобів короткострокових цінних паперів, а також надходжень по розрахунках
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Показує, яку частину поточної короткострокової заборгованості підприємство може погасити найближчим часом за рахунок грошових коштів і короткострокових фінансових вкладень
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	Характеризує ступінь фінансової незалежності від зовнішнього капіталу, а також частку власників підприємства в загальній сумі коштів, вкладених в нього
Коефіцієнт позикового капіталу	Характеризує частку позикових засобів у загальній сумі джерел засобів підприємства
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Визначає, яка частина власного капіталу використовується для вкладення в оборотні кошти, а яка частина капіталізована
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових засобів	Характеризує залежність підприємства від зовнішніх інвесторів
Коефіцієнт фінансового ризику	Показує, скільки позикових засобів підприємство привернуло на 1 грн. вкладених в активи власних засобів
Індекс постійного активу	Характеризує частку основного капіталу у власному капіталі підприємства
Коефіцієнт фінансової стійкості	Показує, яка частина активу фінансується за рахунок стійких джерел
Коефіцієнт накопиченої амортизації	Відображає інтенсивність використання засобів для оновлення основного капіталу
Коефіцієнт співвідношення реальної вартості основних засобів і майна	Показує ефективність використання засобів для підприємницької діяльності
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Показує частку виручки, що припадає на 1 грн. дебіторської заборгованості

Продовження таблиці 1.

Назва показника	Характеристика
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Показує можливості підприємства з погашення кредиторської заборгованості, а також собівартість реалізованої продукції, що припадає на 1 грн. кредиторської заборгованості
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	Показує величину собівартості реалізованої продукції з розрахунку на 1 грн. виробничих запасів і період оборотності засобів підприємства у формі запасів
Коефіцієнт закріплення оборотних активів	Визначає величину оборотних коштів, необхідних для отримання 1 грн. виручки-нетто
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Показує, скільки виручки-нетто міститься в 1 грн. власного капіталу і який період його обігу
Рентабельність активів	Показує ефективність використання всього майна підприємства
Рентабельність продажів	Показує, скільки прибутку припадає на одиницю реалізованої продукції
Рентабельність продукції	Характеризує ефективність основної діяльності підприємства з виробництва і реалізації продукції
Рентабельність власного капіталу	Визначає ефективність використання власного капіталу підприємства; динаміка показника робить вплив на рівень котирування акцій підприємства

Таким чином, інвесторів, що представляють інтереси капіталу, цікавить перш за все ступінь вигідності інвестицій, вкладених у підприємство, що здійснює інноваційні розробки і впроваджуватиме їх в свою діяльність, і потенційний ризик втрати вкладених засобів. Чим стійкіше фінансове становище підприємства, тим менш ризикові і більш вигідні вкладення в нього. З вищевказаного випливає, що економічні інтереси інвесторів лежать у галузі оцінки ризику та прибутковості інноваційних проектів, а також здатності підприємства генерувати прибуток і виплачувати дивіденди. При цьому реалізація інновацій дозволяє підвищити техніко-економічний рівень виробництва і фінансову стійкість підприємства. В цьому випадку вже існуючі інвестори можуть

вкласти в нього додаткові засоби. Отже, саме здатність до розробки і реалізації ефективних інноваційно-інвестиційних проектів у великій мірі забезпечує можливість додаткового залучення інвестицій у розвиток підприємства.

Підводячи підсумки викладеного матеріалу, зазначимо, щоб посилити інвестиційну привабливість підприємства, потрібно здійснювати інноваційну діяльність за її основними напрямками. Пропонується здійснювати оцінку майбутніх об'єктів інвестування як з допомогою методів маркетингового, так і фінансового аналізу. Запропоновані нами показники сприятимуть більш чіткому уявленню підприємця про його реальний фінансовий стан та основні шляхи його зміцнення.

Література

1. Бланк И. А. *Инвестиционный менеджмент*. – К.: МП «ИТЕМ» ЛТД, - 1999.
2. Краснокуртська Н. В. *Инновационный менеджмент: Навч. посіб.* – К.: КНЕУ, - 2003.
3. Крупка Я. Д. *Облік інвестицій. Монографія*. – Тернопіль: Економічна думка, - 2001.
4. Майорова Т. В. *Інвестиційна діяльність: Навчальний посібник*. – Київ: „Центр навчальної літератури”, - 2004.
5. Пересада А. А. *Інвестиційний процес в Україні*. – К.: Лібра, - 1998.
6. Шевчук В. Я., Рогожин П. С. *Основи інвестиційної діяльності*. – К.: Генеза, - 1997.
7. Червоньов Д. М., Нейкова Л. І. *Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку України*. – К.: Знання, - 1999.

Світлана РОМАНІВ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, ревізії і аудиту,
Тернопільський національний економічний університет

Наталія ІВАНУСА

аспірант кафедри обліку, ревізії і аудиту,
Тернопільський національний економічний університет

МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розглянуто й обґрунтовано сутність та особливості економічного аналізу й ефективності використання основних засобів. Сформовані етапи проведення аналізу на підприємстві.

Ключові слова

Основні засоби, аналіз, показники, оцінка.

Здійснення ефективних заходів щодо стабілізації економіки України і перехід до ринкових відносин потребують принципово нових підходів до управління основними засобами. Якісний стан останніх, ступінь їх розвитку, відповідність новим умовам господарювання і досягнення науково-технічного прогресу визначають рівень продуктивних сил суспільства, здатність його виробничого апарату вирішувати намічені завдання управління.

Це зумовлює необхідність удосконалення організації та методики аналізу основних засобів та приведення їх у відповідність до вимог ринкової інфраструктури. З його допомогою розробляються стратегія і тактика розвитку підприємства, обґрунтовуються плани й управлінські рішення, здійснюється контроль за їхнім виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності підприємства, його підрозділів і працівників. Кваліфікований економіст, фінансист, бухгалтер, аудитор повинен добре знати не тільки загальні закономірності та тенденції розвитку економіки в умовах міжнародних і національних стандартів, але і тонко розуміти прояви загальних, специфічних і часткових економічних законів у

практиці свого підприємства, вчасно помічати тенденції та можливості підвищення ефективності виробництва. Він має володіти сучасними методами економічних досліджень, методикою системного, комплексного економічного аналізу, майстерністю точного, своєчасного, всебічного аналізу результатів господарської діяльності, застосувати положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО), а також Міжнародні стандарти аудиту (МСА) в аудиторській практиці України.

Розвитку теорії та практики аналізу сприяють праці В. В. Сопка, Ф. Ф. Бутинця, Н. В. Чебанової, Г. В. Савицької, М. Р. Чумаченка, Н. Ткаченка, П. Я. Поповича, Б. Ф. Усача, С. І. Шкарабана, М. І. Сапачова та інших.

Однак ряд проблем організації та методики аналізу основних засобів в умовах переходу до ринкових відносин потребують подальших досліджень та наукових розробок.

Джерелами інформації для аналізу основних засобів є форми фінансової та статистичної звітності, а також дані аналітичного обліку. За результатами року складається фінансова та статистична звітність. Інформацію про оборотні активи містять баланс (форма № 1), примітки до фінансової звітності (форма № 5), форми № 11-03, 1-амортизація.

© Світлана Романів,
Наталія Івануса, 2008

Стаття надійшла до
редакції 21.11.2007 р.

Перераховані джерела інформації використовуються для проведення ретроспективного аналізу. Оперативний аналіз проводиться за даними первинного бухгалтерського обліку. Прогнозний аналіз ефективності використання основних засобів застосовується при оцінці відповідних альтернативних управлінських рішень.

Методика аналізу використання основних засобів повинна врахувати ряд принципів положень:

- функціональна корисність основних засобів зберігається протягом декількох років, тому витрати з їх придбанням і експлуатацією розподілені в часі;
- момент фізичної заміни основних засобів не співпадає з моментом їх вартісного заміщення, у результаті чого можуть виникнути втрати і збитки, що зменшують фінансові результати діяльності підприємства;
- ефективність використання основних засобів оцінюється по-різному залежно від їх виду, належності, характеру участі у виробничому процесі, а також призначення.

Оскільки основні засоби обслуговують не тільки виробничу сферу діяльності підприємства, а й соціально-побутову, культурну тощо, ефективність їх використання визначається не лише економічними, а й соціальними, екологічними та іншими факторами [2, с. 462].

У процесі аналізу, перш за все, необхідно дослідити наявність та динаміку основних засобів у складі майна підприємства. Фонди підприємства поділяються на промислово-виробничі та непромислові (соціальна сфера). Виробничу потужність підприємства визначають промислово-виробничі фонди.

На подальших етапах аналітичного дослідження основні засоби оцінюють з точки зору їх практичного застосування та мобільності, тобто структурують їх на активну та пасивну частину. Під час проведення аналізу складу та динаміки основних засобів важливо правильно дослідити показники, що характеризують технічну доцільність використання основних засобів, тобто показники механооснащеності та фондооснащеності виробництва та праці [4, с. 242].

У ході аналізу вивчають оптимальність рівня механооснащеності промислового виробництва. Це важливо, оскільки переоснащеність організації технікою послаблює увагу до її раціонального використання, що призводить до підвищення собівартості та падіння фондовіддачі, зниження експлуатаційної продуктивності устаткування, а брак високоефективного устаткування в інших підприємствах - до невиконання основних техніко-економічних показників [1, с. 438].

Детальнішого розгляду в процесі аналізу потребує оцінка наявності та руху основних засобів, як перспективного дослідження майбутньої виробничої потужності підприємств.

Коефіцієнт оновлення основних засобів обчислюють як відношення вартості основних засобів, що надійшли, до балансової вартості основних засобів на кінець звітного періоду.

Коефіцієнт вибуття основних засобів розраховується як відношення вартості основних засобів, що вибули протягом аналізованого періоду, до їх вартості на початок періоду.

Важливою характеристикою технічного рівня основних виробничих засобів є віковий склад машин та устаткування. Така техніко-економічна інформація необхідна для розробки планів модернізації машин і впровадження нової техніки та контролю за їх виконанням. За даними інвентарних карток (книг), машини і устаткування кожного виду групують за віком, виходячи з фактичних термінів дії з інтервалом у 5 років: до 5 років, від 5 до 10 років, від 10 до 15 років і т. д.

Далі аналіз поглиблюють за допомогою обчислення аналогічних показників для тих видів машин і устаткування, які потім зіставляють між собою та з середнім рівнем. Отже, вивчення вікового складу активної частини основних засобів дає змогу виявити кількість машин і устаткування, придатних для експлуатації, таких, що потребують капітального ремонту, і таких, що мають бути списані та замінені [5, с. 72].

Визначаючи економічну ефективність використання основних засобів, використовують систему натуральних і вартісних показників, а також співвідносні оцінки темпів зростання випуску продукції і темпів зростання обсягу; фондоозброєності праці та її продуктивності. Для узагальнюючої характеристики ефективності використання основних засобів служать показники фондовіддачі, фондомісткості, рентабельності. У процесі дослідження вивчається динаміка перерахованих показників, проводиться порівняльний аналіз за різними напрямками, визначаються фактори зміни їх величини [2, с. 471].

Аналіз фондовіддачі проводиться за двома напрямками: вивчення впливу факторів на зміну фондовіддачі, вивчення впливу фондовіддачі на обсяг виробництва.

На зміну рівня фондовіддачі впливає низка факторів. Факторами першого рівня, що впливають на фондовіддачу основних засобів, є: зміни частки активної частини засобів у загальній їхній сумі; зміна фондовіддачі активної частини основних засобів. Для розрахунку впливу факторів другого порядку на рівень фондовіддачі необхідно знати, як змінився обсяг виробництва продукції у зв'язку з заміною устаткування або його модернізації. З цією метою порівнюють випуск продукції на новому та старому устаткуванні за період часу після його заміни й отриманий результат ділять на фактичну середьорічну вартість технологічного устаткування.

Підвищенню фондовіддачі сприяють: збільшення питомої ваги активної частини основних засобів; збільшення часу роботи устаткування; механізація і

автоматизація виробництва, використання прогресивної технології, модернізація діючого устаткування та інші. Зниження фондівдачі призводить до збільшення суми амортизаційних відрахувань і відповідно сприяє зменшенню частки прибутку в ціні товару, що призводить до збитків.

Фондовіддача включає поняття ефективності відтворення й інтенсифікації використання необоротних активів. При обчисленні та порівняльному аналізі цього показника за групою промислових підприємств слід дотримуватися правильного методичного підходу. Однакові за профілем і потужністю підприємства можуть мати різний рівень фондівдачі.

Для виявлення невикористаних резервів в експлуатації машин і устаткування слід визначати фондівдачу не лише із загального розміру основних виробничих засобів, але й з їх активної частини.

Зростання цін на обладнання дуже часто випереджує зростання їх експлуатаційної продуктивності, що спричиняє підвищення вартості одиниці потужності та падіння фондівдачі. Оптова ціна на певне обладнання може бути підвищена, але меншою мірою, ніж її продуктивність. Нова техніка забезпечує збільшення фондівдачі лише тоді, коли продуктивність зростає швидше, ніж її вартість, за кращих (рівних) умов. Це положення слід враховувати при розробці нової техніки, яка забезпечить максимальну ефективність, у тому числі підвищення фондівдачі.

Вихідним моментом для аналізу резервів зростання фондівдачі є класифікація факторів, які впливають на її рівень. В економічній літературі пропонуються різні кількості та набори факторів для обчислення впливу на фондівдачу.

Отже, основними завданнями аналізу необоротних матеріальних активів є: оцінка забезпеченості основними засобами та інших необоротних матеріальних активів підприємств, складу та структури основних засобів, ступеня оновлення та вибуття, технічного стану засобів; визначення рівня фондівдачі, її динаміки, вивчення впливу зміни розміру основних засобів і фондівдачі на обсяг робіт; виявлення резервів підвищення фондівдачі, поліпшення використання техніки; визначення шляхів зниження витрат на утримання та експлуатацію машин і механізмів; оцінка виявлених резервів і розробка заходів щодо поліпшення використання активної частини основних засобів [3, с. 150].

Особливість аналізу основних засобів – його багаторівневий характер. Важливо виділити рівень впливу факторів і відповідно до цього вибрати моделі і способи аналізу. Кінцевою метою аналізу використання основних засобів незалежно від галузі діяльності підприємства є можливість розширення обсягів випуску і реалізації без додаткового залучення ресурсів або визначення потреби у відновленні або розширенні виробничого потенціалу.

Література

1. *Аналіз господарської діяльності / За ред. Барабаш Н. – Київ: КНЕУ, 2002. – 552 с.*
2. *Бутинець Ф. Ф. Аудит: Підручник для спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. - друге видання, перероб. та доп. – Житомир: ЖІТІ: ПП «Рута», 2003. – 680 с.*
3. *Економічний аналіз діяльності промислових підприємств / За ред. Шкарабана С. І., Сапачова М. І. – Тернопіль: ТАНГ, 1999. – 406 с.*
4. *Економічний аналіз: навчальний посібник за редакцією академіка НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001. – 424 с.*
5. *Івахненко В. М. Курс економічного аналізу: Навчальний посібник – Київ: Знання-Прес, 2001. – 206 с.*

Наталія ТАРНАВСЬКА

кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет

Роман СИВАК

Тернопільський національний економічний університет

Г. НАГОРНЯК

Тернопільський державний технічний університет імені І.Пулюя

ІННОВАЦІЙНЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЛОГІСТИЧНИХ ЛАНЦЮГІВ

Обґрунтовано доцільність формування інноваційної моделі управління конкурентоспроможністю підприємств з урахуванням сучасних поглядів на зміну управлінської парадигми. У якості її блоку представлено логістичну концепцію формування конкурентних переваг, в межах якої розглянуто зміну пріоритетів при побудові логістичного ланцюга.

Ключові слова

Конкурентоспроможність, логістичні ланцюги, інноваційне управління, модель управління, конкурентне середовище.

Формування і впровадження дієвих засобів впливу на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств є важливою складовою частиною проблеми управління конкурентоспроможністю на макро- і мікрорівнях. Актуалізація і важливість вирішення цієї проблеми загострюється розвитком процесів глобалізації, а також підсилюється прагненням України інтегруватися до світогосподарських процесів. Як показує дослідження основних макроекономічних показників, взаємозв'язків і тенденцій розвитку вітчизняної економіки, а також світових рейтингів конкурентоспроможності, сьогодні Україна показує незадовільні результати щодо індексу зростання конкурентоспроможності (ІЗК), посідаючи 86 місце у загальному рейтингу 104 країн. Загальний рейтинг містить у собі «підрейтинги» за такими показниками: 76 місце відповідно до індексу макроекономічного середовища, 97 - згідно індексу суспільних інститутів і 83 - відповідно до індексу технологій. Крім того, країна посідає 50 місце за

макроекономічною стабільністю [1, с. 1].

Актуальність розв'язання цієї проблеми підтверджується рішенням Ради конкурентоспроможності України провести у жовтні 2006р. Міжнародний форум з питань конкурентоспроможності економіки України в умовах міжнародних інтеграційних процесів (державна політика, регіональні пріоритети, корпоративні стратегії) і розпорядженням Президента України В. Ющенка від 07.03.2006 р. про підготовку і проведення цього форуму.

Вирішення цієї проблеми потребує формування принципово нового бачення джерел і передумов забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та вироблення нових підходів до побудови і підтримування їх конкурентних переваг. Сучасні теоретичні дослідження природи, умов та форм конкуренції, а також світова управлінська практика про зміну центрів формування і особливості реалізації конкурентних переваг,

© Наталія Тарнавська,
Роман Сивак,
Г. Нагорняк, 2008

Стаття надійшла до
редакції 1.03.2008 р.

що передбачає необхідність побудови нових механізмів їх створення і використання на інноваційних засадах.

Особливе місце у системі забезпечення конкурентоспроможності підприємства в динамічному ринковому середовищі можуть зайняти конкурентні переваги, пов'язані з логістичною діяльністю, що обумовлюється змінами у пріоритетах формування ланцюгів цінності і, відповідно, появою нових можливостей логістичного забезпечення конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність різноманітних учасників ринку як об'єкт управління є предметом багатолітніх досліджень зарубіжних і вітчизняних науковців і практиків. Теоретичні засади вивчення природи конкуренції заклали класики економічної теорії А. Сміт, Д. Рікардо, а продовжили - Е. Хекшер, Б. Олін, Й. Шумпетер, Р. Солоу та інші всесвітньо відомі учені. Сучасними дослідниками природи, форм і умов конкуренції, конкурентного середовища та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання є відомі американські вчені П. Портер, А. Чандлер, М. Енрайт, Дж. Макатур, І. Ансофф, Ф. Котлер, П. Друкер, Г. Мінцберг, Н. Хемел, М. Тресі, Ф. Вірсена, Дж. Мур, Ф. Бранденбургер, Б. Нейлбафф, японські науковці Х. Текаучі, Х. Кабаясі, М. Цучія, Т. Ногучі, а також представники наукових шкіл Європи - Ж.-Ж. Ламбен, Дж. О' Шонессі, А. Ассель, К. К. Прахалад та інші, які зробили вагомий внесок у дослідження процесів конкуренції та забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Серед досягнень науковців СНД, у тому числі й України, доцільно виділити Г. Азоєва, В. Герасимчука, А. Челенкова, Р. Фатхутдінова, О. Білоруса, А. Філіпенка, А. Гальчинського, Д. Лук'яненка, О. Костусева, Л. Довгань, А. Юданова, З. Шершньову, І. Піддубного, які досліджують особливості конкурентного середовища в постсоціалістичних країнах і формують пропозиції щодо забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на внутрішньому і зовнішньому ринках. Питаннями управління логістичними ланцюгами як джерелом конкурентних переваг в Україні займаються Є. Крикавський, Н. Чухрай, М. Григорак, М. Окландер, однак у науковій літературі не нагромаджено достатнього числа результативних досліджень, які б стали основою для теоретичного обґрунтування формування конкурентних переваг на засадах логістики.

Метою статті є дослідження теоретичних засад і прикладних аспектів управління конкурентоспроможністю підприємств з урахуванням трансформації логістичних ланцюгів і на цій основі вироблення теоретичних і методологічних рекомендацій щодо формування конкурентних переваг компанії з використанням логістичних технологій. Результати такого дослідження стануть складовою частиною інноваційної моделі управління конкурентоспроможністю вітчизняних суб'єктів

господарювання.

Необхідність подальшого вивчення теоретичних і методичних аспектів конкурентоспроможності підприємства обумовлюється:

- рядом традиційних і нових дискусійних питань, пов'язаних з новітніми проявами сутності конкуренції, стрімким формуванням нових умов конкуренції та відповідними тлумаченнями цього поняття (з різними рівнями деталізації та конкретизації);
- наявністю різноманітних, не завжди достатньо аргументованих, методик оцінки конкурентоспроможності підприємств, у тому числі й у нормативних документах антимонопольного характеру;
- відсутністю гармонізованих макроекономічних, регіональних і мікроекономічних заходів забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання.

Конкурентоспроможність підприємства - комплексне, багатофакторне поняття. Несталість термінології у цій сфері менеджменту пов'язана з наявністю багатьох нюансів трактування цього поняття (конкурентна спроможність, конкурентний статус) або його похідних і складових частин (конкурентоспроможність виробничого потенціалу, конкурентоспроможність інтелектуального капіталу, конкурентоспроможність виробництва, конкурентоспроможність технології, конкурентоспроможність цінного паперу, конкурентоспроможність підприємства на ринку праці, конкурентоспроможність колективу, життєвий цикл конкурентних переваг тощо), а також різним рівнем їх конкретизації. В окремих випадках ототожнюються поняття конкурентоспроможності підприємства і продукції. Звичайно, конкурентоспроможність підприємства знаходиться у прямій залежності від конкурентоспроможності продукції, і для кількісної оцінки кожного з названих показників можуть використовуватися спільні критерії (наприклад, витрати споживача, обсяг продаж). Однак тільки в окремих ситуаціях конкурентоспроможність підприємства можна оцінювати лише показниками конкурентоспроможності продукції. "Конкурентоспроможність підприємства" є значно ширшим і багаторівневим поняттям, оскільки передбачає врахування взаємодії усіх функціональних сфер діяльності підприємства на основі інтеграційної логістичної концепції. Існує і зворотний зв'язок конкурентоспроможності продукції і конкурентоспроможності підприємства, який у теоретичному і прикладному аспектах досліджений мало. Зокрема створення і виробництво нової продукції є функцією конкурентоспроможності підприємства (тут доцільно говорити про потенціал або запас конкурентоспроможності), оскільки потребує відповідних до стратегії підприємства технологічної бази, робочої сили, фінансових ресурсів.

Оцінивши основні підходи до трактування конкурентоспроможності підприємств, вважаємо за доцільне розвинути поняття управління конкурентоспроможністю з точки зору сучасних тенденцій розвитку світової управлінської думки, а саме: будувати системи управління конкурентоспроможністю підприємства не лише з огляду на ефективне

задоволення потреб споживачів, а й комплексне вирішення соціальних проблем (конкурентоспроможність підприємства на ринку робочої сили), природних проблем (екологічна безпека і раціональне використання ресурсів), економічних проблем (забезпечення стабільності розвитку), заклавши такий підхід в інноваційну модель управління конкурентоспроможністю.

У загальному розумінні управління конкурентоспроможністю підприємства - це цілеспрямований вплив на чинники і умови, які формують конкурентоспроможність. Результати аналізу і прогнозування впливу як позитивних, так і негативних чинників необхідно реалізувати в нетрадиційно сформованих конкурентних перевагах, які передбачають використання нових можливостей ринкового середовища і мікросередовища підприємства, а також мінімізацію ризиків. Особливості побудови і функціонування системи управління конкурентоспроможністю підприємства залежать від взаємодії прояву новітніх принципів конкурентної боротьби (боротьба за інтелектуальне лідерство, поєднання конкуренції із співробітництвом, підтримка «бізнесової екосистеми» тощо), рахування стадії життєвого циклу підприємства, можливостей забезпечення гнучкості виробничої системи і підприємства в цілому.

Необхідність і доцільність формування інноваційної моделі управління конкурентоспроможністю підприємства ґрунтується на таких висновках:

1. *Класичний менеджмент не вирішує актуальних проблем управління сучасними підприємствами.* Розвиток глобалізації та прагнення України інтегруватися до світогосподарських процесів вимагає глибокого переосмислення суті та рушійних сил формування і трансформації системи управління конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств. Загальновідомо, що ранжування найкращих у світі підприємств, яке здійснюється журналами Fortune і Economist, базується, у першу чергу, на критеріях якості управління ними. Поряд з тим проведені нами дослідження дозволяють стверджувати, що сьогодні та у найближчому майбутньому класичний менеджмент не сприятиме вирішенню злободенних управлінських проблем, що потребує вироблення нової парадигми управління. Відомий фахівець у сфері стратегічного менеджменту Г.Хемел підкреслює, що сьогодні бізнес увійшов у стадію революційних подій, а для створення компаній ХХІ сторіччя необхідно відмовитися практично від усіх

напрацювань наукового менеджменту ХХ сторіччя [2].

2. *Перспективна модель управління підприємством зорієнтована на перехід від ієрархії до мережі.* Управління змінами на підприємстві повинно передбачати перегляд теоретичних і прикладних аспектів організаційного проектування, і сьогодні організація у якості об'єкта змін трансформуватиметься від ієрархії до мережі як майбутньої моделі існування.

Розширення ринків багатьох компаній, а також поява нових технологічних розробок, розвиток телекомунікаційних технологій загострюють конкурентну боротьбу, створюючи сприятливі умови діяльності

для одних і обмежуючи конкурентний захист інших організацій. Така ситуація спонукає традиційних конкурентів співпрацювати між собою, обмінюючись інформацією, досвідом на паритетних засадах. Зазначені тенденції трансформують традиційні уявлення про методи конкурентної боротьби та формування конкурентних переваг, що потребує урахування цих явищ в інноваційній моделі управління конкурентоспроможністю. Практика свідчить, що сьогодні значення таких вагомих традиційних чинників, як розмір компанії та її розташування значною мірою нівелюється, а основними конкурентними перевагами великих компаній залишаються відносно низькі витрати на науково-дослідні і дослідницько-конструкторські розробки, існування сильних і відомих брендів, а також економія, отримана за рахунок ефекту масштабу. З іншого боку, можливість доступу малих і середніх підприємств до телекомунікаційної мережі та відносно невисокі телекомунікаційні витрати демонструють феномен транснаціоналізації малих підприємств, що дає їм змогу здійснювати торговельні операції не лише в межах однієї країни, а й на глобальних ринках.

3. *Досягнення успіху в агресивному конкурентному середовищі потребує формування і впровадження інноваційної моделі управління конкурентоспроможністю підприємства.* Трансформація природи підприємства обумовлює експансію нововведень з метою формування системи інноваційного управління, що передбачає, у першу чергу, стимулювання вироблення і впровадження управлінських інновацій, які формують базис, у тому числі й мотиваційне середовище, для створення усіх інших типів інновацій. За таких умов управління конкурентоспроможністю як складовою загальної системи управління підприємством також потребує реалізації інноваційного підходу.

У загальному розумінні модель управління конкурентоспроможністю підприємства - це, на наш погляд, логічний, доведений до необхідного рівня формалізації опис системи управління конкурентоспроможністю підприємства, який представляє її сутність, основні властивості, внутрішні взаємозв'язки і взаємовпливи основних

елементів управління та їх блоків у формі визначених пріоритетів, важелів і методів впливу на чинники і умови, що формують конкурентоспроможність підприємства. Інноваційна модель управління конкурентоспроможністю підприємства повинна формуватися, виходячи з новітніх реалій і орієнтуватися не лише на запити споживачів, а й на гармонійне поєднання соціальних, природних і економічних пріоритетів розвитку і забезпечення стабільності та цілісності природного, соціального і економічного середовищ. Світова практика засвідчує, що саме управлінські нововведення дають можливість найоперативніше та з найменшими затратами забезпечити економічне зростання.

Інноваційна модель управління конкурентоспроможністю підприємства - це розроблена на науковій основі модель превентивного перманентного і гнучкого управління конкурентоспроможністю з урахуванням трансформації факторів і умов діяльності, а також свідомості людини. Засадами побудови такої моделі є:

- створення системи інноваційного управління персоналом підприємства, яка акцентована на ставленні до персоналу як до ресурсу, що потребує інвестиційних пріоритетів, соціалізації і гуманізації праці, реалізації ідей соціального партнерства, поєднання стратегічного і функціонального підходів у побудові системи управління персоналом;
- переорієнтація на мережеву структуру „світового” менеджменту, у тому числі логістики, а не окремих підприємств, як раніше;
- управління неперервним розвитком персоналу як джерела формування конкурентних переваг;
- зміна пріоритетів у стратегічному управлінні (розгляд стратегії як способу завоювання нових позицій у бізнесі та формування нових потреб, скорочення періоду стратегічного планування, зміна акцентів у стратегічному управлінні на користь організаційної функції, стратегія кастомізації щодо зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства);
- розвиток і реалізація ідей креативного менеджменту, формування креативної мережі.
- Важливим блоком інноваційної системи управління конкурентоспроможністю підприємства є логістична концепція формування конкурентних переваг.

Першим напрямом логістичного впливу на конкурентоспроможність є внутрішня логістика, що охоплює управління процесами руху ресурсів через логістичні ланки підприємства. До ключових конкурентних чинників такого впливу, на нашу думку, варто віднести: готовність компанії до постачання продукції споживачам, дотримання термінів постачання, готовність до надання інформації учасникам ринку, гнучкість виробництва і збуту продукції, ефективне використання обладнання, уникнення заморожування капіталу (у

запасах та незадіяних чи частково задіяних потужностях), прискорення обіговості засобів, оптимізація витрат на вантажно-транспортні операції, оптимізація складських витрат і витрат на рух матеріалів та дистрибуцію. Ще однією площиною впливу внутрішньої логістики на конкурентні позиції компанії є логістичний сервіс, який хоч і визначає частину зазначених чинників, є цілісною системою, завданнями якої є: готовність продукції до постачання, мінімальні терміни від моменту замовлення до постачання, дотримання термінів постачання та умов поставок за видами та кількістю продукції, можливість швидкого коригування замовлень, оперативне надання інформації замовнику про хід виконання замовлення, індивідуальний підхід до обслуговування клієнта, можливість постачання у зручне для замовника місце, організація транспортного обслуговування, післяпродажний логістичний сервіс.

Широкий діапазон логістичних послуг, що впливають на конкурентоспроможність компанії та розмір витрат, визначають необхідність вироблення чіткої стратегії у сфері логістичного обслуговування споживачів. Ця стратегія повинна реалізувати принципи формування системи

логістичного сервісу, та базуватися на критеріях визначення його оптимального рівня та методиці визначення впливу логістичного сервісу на величину витрат і об'єм продаж.

Для забезпечення контролю на системою логістичного сервісу кожній компанії доцільно визначити власну групу показників роботи цієї системи, до яких можна віднести рівень задоволення попиту, дотримання термінів, тривалість циклу виконання замовлення, наявність помилок у постачанні, час реакції на претензії споживачів, час задоволення претензій споживачів.

Другою, на сьогодні домінуючою, складовою логістичного впливу на конкурентоспроможність підприємства є зовнішня логістика підприємства. Об'єктом зовнішньої логістики є процеси управління логістичним ланцюгом поставок, що охоплює усі стадії життєвого циклу продукту від маркетингових досліджень потенційних ринків та проектування до утилізації після використання.

У сучасних глобалізаційних умовах підприємство як окрема бізнес-одинаця втратило можливість досягати цілей діяльності, концентруючи управлінський вплив на внутрішні ресурси. На перше місце у глобальній конкуренції вийшли інтегровані бізнес-групи, які об'єднують інноваційні проекти і велике виробництво, а також проводять свою діяльність на принципах функціонування ділових мереж. Звичайно, стійкі та довгострокові об'єднання з декількома учасниками - явище не нове, проте кількість галузей, де виживання у національній та міжнародній конкуренції залежить від участі у подібних альянсах (які часто об'єднують традиційних суперників), стрімко зростає. Для дослідження впливу зовнішньої логістики підприємства на

конкурентоспроможність такі мережі варто розглядати як логістичні ланцюги поставок з різною ефективністю окремих елементів. Сучасне економічне становище часто характеризується недостатньою кореляцією вкладених ресурсів та ефектом від їх використання на різних ланках ланцюга поставок. Володіння брендом, патентом, франчайзинговими правами чи торговельними мережами домінує над володінням ресурсними об'єктами, які поступово переносяться у країни з низьким рівнем економічного розвитку. Наприклад, у харчовій промисловості США частка елементів логістичного ланцюга у загальних доходах галузі становить: фермерів - 15 %, переробного сектору - 30-40 %, дистрибуції - 45-55% [3].

Створення інноваційних технологій управління ланцюгами поставок визначає успішну діяльність підприємства, його розвиток та стратегічні конкурентні позиції.

Вперше потоковий процес перетворення ресурсів комплексно спроектував як ланцюг видів діяльності М. Портер, проте він передбачив використання цієї дефініції лише в межах підприємства, зазначаючи, що ланцюг, котрий охоплює всю галузь чи певний її сектор, є надто широким поняттям: розгляд такого ланцюга не проявляє, а навпаки, затемнює джерела конкурентних переваг [4, с.72]. Проте запровадження фундаментальної логістичної концепції, яка містить тезу про переважання партнерських стосунків над конкурентними у створенні кінцевого галузевого продукту,

передбачає розгляд усіх ланок логістичного ланцюга у якості учасників створення частин споживчої цінності і, відповідно, їх інтегровану відповідальність за ланцюг в цілому.

Безперечно, на галузевому рівні існує група конкурентних логістичних ланцюгів, проте логістична концепція передбачає можливість перебудови логістичного ланцюга з огляду на кінцевий ефект, у результаті чого колишні конкуренти стають ланками одного ланцюга, а конкуренція набуває нових форм: по-перше, це конкурування за входження у найефективніші ланцюги, а по-друге - боротьба за місце у ланцюгу, оскільки правила гри і закони (а відповідно - і розподіл винагороди) встановлюють ті, що його очолюють.

З огляду на зазначене перед учасниками ланцюга постають такі питання:

- ідентифікація свого місця у логістичному ланцюгу;
- можливість захоплення домінуючої позиції в ньому;
- перспективи утримування захопленої позиції.

Позиція лідерства у ланцюгу створення цінності вимагає впровадження інноваційних управлінських технологій, з допомогою яких лідери набувають здатності проектувати ефективні мережі постачання, виробляти управлінські рішення щодо цих мереж та

створювати логістичні ланцюги з розрізнених самостійних виробництв. Ми поділяємо думку фахівців щодо зміни пріоритетів різних видів інновацій при формуванні кінцевого ефекту від їх впровадження. Практика успішних бізнесових структур свідчить про домінування управлінських інновацій над іншими, у тому числі й технічними інноваціями, які сьогодні трактуються як останні за значенням (за критерієм кінцевої корисності) та перші за рівнем ризику. Так, сучасні інформаційні технології, які за технічною сутністю є набором електронних технологій, самі по собі не приносять значного підприємницького ефекту, проте вироблені за їхніми принципами бізнес-моделі побудови логістичних ланцюгів призвели до зміни концепції менеджменту в цілому.

Нова парадигма діяльності підприємства трактує його як «розумне» підприємств або таке, що здатне управляти знаннями. Реалізація найуспішніших проектів в управлінській практиці засвідчує, що успіх менеджменту в XXI ст. буде залежати від розвитку і удосконалення креативної мережі. Під нею ми розуміємо нову структуру, завданням якої є збільшення доданої цінності в межах визначеної групи підприємств, яка базується на трансформації логістичних ланцюгів створення цінності. Креативна мережа спрямована на інновації і постійні удосконалення, співпрацю між цими підприємствами у виробничих питаннях та розширення бази інноваційної діяльності, і передбачає постійну взаємозалежність та зміну суті взаємовідносин між партнерами, а також розвиток "внутрішнього підприємництва" на новітній мотиваційній основі.

Розвиток ідей креативного підходу є засобом побудови креативних корпорацій, які втілюють собою такий тип організації, що є найбільш адекватним до потреб розвитку інтелектуального капіталу та питань його ефективного використання. Практика засвідчує, що управлінський успіх

визначається розвитком креативної мережі, в межах якої створення інновацій потребує постійної координації її ланок. Закономірним може бути також висновок про те, що у новому тисячолітті успіху досягнуть ті корпорації, які зможуть заохочувати інновації не лише у своїх власних структурах, а й у масштабі всієї креативної мережі, частинами якої вони є.

Подальші наукові дослідження повинні передбачати формування додаткових обґрунтувань інноваційної моделі управління конкурентоспроможністю підприємства у напрямі урахування нових проявів сутності конкуренції, побудови стратегічних пріоритетів інноваційної моделі, а також аналітичного обґрунтування висновків про зміну пріоритетів у побудові логістичного ланцюга як галузевого ланцюга створення цінності.

Література

1. Дзеркало тижня. - 2005. - № 25 (553).
2. Циганкова Т.М. Сучасні моделі та тенденції розвитку стратегічного маркетингу // Маркетинг в Україні. - 2004. - №2 // <http://www.economix.com.ua>.
3. Банных Олег Цены дружбы // www.ubo.ru/articles/7id-4.
4. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокогорезультата и обеспечить его устойчивость / Пер. с англ. - М.: Альпина БизнесБукс, 2005. - 715с.

Марія ХОПЧАН

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій,
Тернопільський національний економічний університет

Володимир ХОПЧАН

Тернопільський національний економічний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ПРИРОДООХОРОННОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В ТЕРНОПІЛЬСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Розраховано ефективність одного із інвестиційних проєктів щодо охорони навколишнього середовища - переобладнання автомобільного транспорту із контактної на безконтактну систему запалювання.

Ключові слова

Ефективність, інвестиційний проєкт природоохоронного призначення, контактна та безконтактна система запалювання, економічний ефект, витрати, коефіцієнт рентабельності; розрахунковий термін окупності.

Останнім часом в Тернопільській області окреслилась тенденція до росту викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря, що пов'язано з великою кількістю застарілого автотранспорту та невиконаними заходами щодо переведення котелень з твердого палива на газ.

У зв'язку з цим одним із заходів щодо зменшення забруднення навколишнього середовища є впровадження природоохоронних інвестиційних проєктів.

Розглянемо ефективність інвестиційного проєкту по впровадженню електронних систем на автотранспорті на прикладі розрахунку економічної ефективності з урахуванням екологічного фактора від установки безконтактних систем запалювання на автомашинах вітчизняного виробництва. В даний час автотранспорт є одним із головних забруднювачів атмосферного повітря. Доволі суттєвим є й те, що автотранспортні викиди в більшій мірі "наближені" до людей та інших об'єктів дії – реципієнтів забруднення атмосфери, ніж джерела інших типів – енергетичні, промислові та ін. У типовому великому місті з розвиненою промисловістю і внутрішньоміською енергетикою внесок автотранспорту за найбільш небезпечними видами забруднюючих речовин перевищує

внесок промисловості й енергетики в десятки разів.

Одним з методів, що знижують викиди шкідливих речовин, є перехід від контактних систем запалювання до безконтактних.

У проєктно-технічному відношенні проблеми щодо впровадження відсутні. Ці системи давно функціонують на багатьох автомашинах західного виробництва і на деяких вітчизняних. Мова йде про масове серійне виробництво відповідних електронних блоків, їх монтаж у заводських умовах на автомашинах, що сходять з конвеєра, а також на автомашинах, що знаходяться в експлуатації.

До числа найбільш істотних екологічних результатів запровадження безконтактних систем запалювання (БСЗ) замість контактних (КСЗ) відноситься дуже значне зниження викиду окису вуглецю і вуглеводнів у навколишнє середовище, а також позитивні екологічні наслідки зменшення витрати палива приблизно на 5 %. До їх числа відноситься зниження викиду свинцю. Крім того, зниження витрат палива можна розглядати, як зменшення потреби галузі (автомобільного транспорту) у продукті (бензині), виробництво якого пов'язано з різноманітними негативними екологічними наслідками. До цього можна додати і те, що платежі за забруднення

© Марія Хопчан,
Володимир Хопчан, 2008

Стаття надійшла до
редакції 20.01.2008 р.

наколишнього середовища автотранспортом прямо залежать від кількості споживаного палива. Отже, його зниження, крім ефекту від прямого зменшення витрати палива, дасть додатковий позитивний результат для користувачів і власників автотранспортних засобів.

Розглянемо для прикладу два типи автотранспортних засобів: вантажний ЗІЛ і легковий ВАЗ.

Середній пробіг ЗІЛу в м. Тернополі складає 40 тис. км / рік. Витрати бензину при цьому – 16 тис. л (на 100 км приблизно 40 л). Якщо машина не обладнана БСЗ чи іншими засобами, що знижують викиди (практично всі автомашини, що випускаються), то на 1 т вихлопів ЗІЛ викидає 0,75 т окису вуглецю, 0,1 т вуглеводнів і 0,15 т окису азоту. Загальний тоннаж вихлопів складає 7 т на рік. Відповідно, це означає викид окису вуглецю – 5,25 т, вуглеводнів – 0,7 т. Наявність БСЗ на новій автомашині дозволяє на 20 % знизити величину викидів, тобто в розрахунку на 1 автомашину одержуємо зниження окису вуглецю на 1,05 т / рік, вуглеводнів – 0,14 т / рік. Тепер оцінимо зниження викиду свинцю.

У даний час марка бензину А-80, що використовується при експлуатації автомобілів ЗІЛ, споживається приблизно 25 % у вигляді неетилованого і 75 % – у виді етилованого бензину. Відповідно до чинного ДСТ 2084-77 “Бензин автомобільний” у 1 л неетилованого бензину А-80 міститься 0,013 г, а етилованого – 0,17 г свинцю. Тоді за умови, що в середньому одна автомашини витрачає на рік 4000 л (0,25*16000) неетилованого бензину марки А-80 на рік і 12000 л (0,75*16000) етилованого бензину, можна оцінити викид свинцю: 0,013 г / л*4000 л / рік + 0,17 г / л*12000 л / рік = 2092 г / рік. У спрощеному вигляді розрахунків приймемо цей показник як такий, що дорівнює 2100 г / рік = 2,1 кг / рік.

Мінімальна величина економії палива при переході на БСЗ складає, як уже зазначалося, 5 %. Виходить, що

Таблиця 1. Зниження річних викидів автомашинною ЗІЛ при установці БСЗ

Домішки у складі викидів	$m_i - m_i^1$ (г / рік)	A_i (умов. т / т)
Оксид вуглецю	1,05	1
Вуглеводні	0,14	3
Свинець	$0,105 \cdot 10^{-3}$	22400

Аналогічний розрахунок виконаємо для переобладнання БСЗ автомашин ЗІЛ, що вже знаходяться в експлуатації. Така машина за рік робить приблизно 8 т викидів. Склад їх у порівнянні з новою автомашинною відрізняється несуттєво. Беремо до уваги, що маса окису вуглецю складає 0,75 цієї загальної маси, а вуглеводнів – 0,1.

Відповідно одержимо кількісні значення викидів: для окису вуглецю – 6 т і для вуглеводнів – 0,8 т. Перехід до БСЗ знижує викиди на “старих” автомашиннах приблизно на 25 %, тобто для однієї автомашини маса окису вуглецю у викидах знижується на 1,5 т / рік, а вуглеводнів – на 0,2 т / рік.

мінімальне зниження викиду свинцю може бути оцінене як $0,05 \cdot 2,1 = 0,105$ кг / рік.

Розрахунок відвернутих витрат B_1^y у результаті зниження річного навантаження від викидів шкідливих речовин однією новою автомашинною ЗІЛ при установці на ній БСЗ проведемо за формулою (1):

$$B_1^y = \gamma \delta f \sum_i A_i (m_i - m_i^1) \quad (1),$$

де γ – константа, чисельне значення якої дорівнює 30 грн./умов.т;

δ – безрозмірний показник відносної небезпеки забруднення атмосферного повітря над територіями різних типів у залежності від концентрації житлового населення. Розглянута територія відноситься до розташованих поблизу промислових підприємств, тому з відповідної таблиці методики вибираємо значення $\delta = 3,2$;

f – виправлення, що враховує характер розсіювання домішки в атмосфері, відповідно до тієї ж методики дорівнює 3,54;

A_i – показник відносної агресивності домішки i -го виду, умов. т/т, значення для викидів, що супроводжують виробничий процес;

m_i – маса річного викиду домішки i -го виду в атмосферу, т/рік, значення m_i ,

m_i^1 – річний викид i -тої шкідливої речовини автомашинною з КСЗ і з БСЗ відповідно.

У даному випадку приймаємо $f = 10$ (викиди автотранспортними засобами), а $\delta = 5$ (нецентральна частина міста).

Для зручності обчислень зведемо дані в табл. 1.

Підставляючи у формулу значення змінних і параметрів, одержимо:

$$B_1^y = 30 \cdot 5 \cdot 10 \cdot (1 \cdot 1,05 + 3 \cdot 0,14 + 22400 \cdot 0,105 \cdot 10^{-3}) = 5733 \text{ (грн.)}$$

Зниження викиду свинцю за рахунок зниження витрат палива може дорівнювати аналогічній величині для нових автомашин, тобто $0,105 \cdot 10^{-3}$. Знайдемо відвернені втрати B_2^y як результат впровадження БСЗ на автомашині, що вже знаходиться в експлуатації.

$$B_2^y = 30 \cdot 5 \cdot 10 \cdot (1 \cdot 1,5 + 3 \cdot 0,2 + 22400 \cdot 0,105 \cdot 10^{-3}) = 6678 \text{ (грн.)}$$

Тепер розглянемо, що дає установка БСЗ на автомашині ВАЗ. За оцінками фахівців ВАЗ споживає в 10 разів менше палива за рік, ніж ЗІЛ, тобто приблизно 1,5 т / рік. Значну частину цього палива складає бензин марки А-93. В етилованому бензині

марки А-93 міститься 0,37 г / л свинцю. Якщо прийняти, що в середньому ВАЗ спалює 25 % неетилованого бензину і 75 % етилованого, а також врахувати те, що, крім бензину марки А-92, іноді використовується і бензин марки А-80, то, провівши обчислення, аналогічні ситуації з ЗІЛом, одержимо, що викид свинцю в розрахунку на одну автомашину ВАЗ складе приблизно 0,2 кг / рік. При 5% економії палива у зв'язку з установкою БСЗ викид знизиться приблизно на 10 г / рік. Розрахуємо відвернені втрати V_3^y в результаті впровадження БСЗ на автомашині ВАЗ з урахуванням зниження скорочення викидів окису вуглецю і вуглеводнів, пропорційного до зниження кількості споживаного палива. З огляду на те, що для ВАЗу коефіцієнт $\delta = 10$ (траєкторія руху ВАЗу більше пов'язана з житловими районами, ніж у ЗІЛу), одержимо:

$$V_3^y = 30 \cdot 10 \cdot 10 \cdot (1 \cdot 0,15 + 3 \cdot 0,02 + 22400 \cdot 10^{-5}) = 1302 \text{ (грн.)}$$

Вартість установки БСЗ, за оцінками фахівців у розрахунку на одну автомашину складає зараз 1000 грн. Відповідно до запропонованої методики розраховуємо економічний ефект з урахуванням його екологічної складової, беручи до уваги відвернені втрати за результати проекту, а витратами вважаючи вартість БСЗ. У даній ситуації дисконтування не має сенсу, тому проведемо просте порівняння результатів з витратами для всіх розглянутих варіантів. Систему критеріїв ефективності в такому випадку можна представити таким чином:

$$E_i = B_i^y - B, \quad i = 1, 2, 3, \quad (2)$$

$$R_i = E_i / B = (B_i^y - B) / B \quad (3)$$

$$T_i^{ок} = B / E_i = B / (B_i^y - B), \quad (4)$$

де E_i – отриманий у результаті впровадження БСЗ економічний ефект для кожної з розглянутих автомашин;

B – витрати, пов'язані з установкою БСЗ;

R_i – коефіцієнт рентабельності;

$T_i^{ок}$ – розрахунковий термін окупності.

Обчислюючи значення цих критеріїв, маємо для нової автомашини ЗІЛ:

$$E_1 = 5733 - 1000 = 4733 \text{ (грн.)};$$

$$R_1 = 4733 / 1000 = 4,733;$$

$$T_1^{ок} = 1000 / 4733 = 0,21 \text{ (року)}.$$

Для автомашини ЗІЛ, що знаходиться в експлуатації:

$$E_2 = 6678 - 1000 = 5678 \text{ (грн.)};$$

$$R_2 = 5678 / 1000 = 5,678;$$

$$T_2^{ок} = 1000 / 5678 = 0,18 \text{ (року)}.$$

Для автомашини ВАЗ:

$$E_3 = 1302 - 1000 = 302 \text{ (грн.)};$$

$$R_3 = 302 / 1000 = 0,3;$$

$$T_3^{ок} = 1000 / 302 = 3,31 \text{ (року)}.$$

Отже, крім безумовних позитивних екологічних результатів, впровадження БСЗ економічно вигідне. Зазначимо при цьому, що в розрахунках за браком точних даних не було враховано зменшення викидів бензапірену та безлічі інших шкідливих речовин. Врахування цих факторів дозволило б збільшити значення отриманого ефекту на 20-30 %. Крім того, невеликі значення величини ефекту набудуть вагомості, якщо від однієї автомашини перейти до сукупності використовуваних транспортних засобів на Тернопільщині, а також в інших областях України.

Література

1. Гойко А. Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації. – К.: ВІРА-Р, 1999. – 319 с.
2. Идрисов А. Б. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. – М.: ФИЛИНЪ, 1997. – 272 с.
3. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 144 с.
4. Ляшенко О. М. Інвестиційне забезпечення як складова соціально-економічної безпеки регіону // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Луганськ: Видавництво СНУ ім. В. Даля. - № 10. - 2003. - С. 108-112.
5. Хопчан В. М. До питань вибору системи показників оцінки економічної ефективності інвестицій // Вісник Тернопільського державного технічного університету. – 1999. – № 2. – С. 231-235.
6. Хопчан В. М. Рівень економічного розвитку в оцінці інвестиційної привабливості регіону // Наукові записки «Економічна думка». – Тернопіль, 2006. – Випуск 15. – С. 23 - 26.

Ірина ЧМУТОВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри „Банківська справа”,
Харківський національний економічний університет

Олеся ЛЕБІДЬ

аспірантка кафедри „Банківська справа”,
Харківський національний економічний університет

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто класифікацію методів факторного аналізу. Проаналізовано відмінності методу головних компонентів та інших методів факторного аналізу. За допомогою методу головних компонентів визначено узагальнені фактори функціонування капіталу підприємства. Встановлено зв'язок між виявленими факторами та структурою капіталу.

Ключові слова

Капітал підприємства, показники функціонування капіталу, аналіз, фактор, головні компоненти.

Управління капіталом підприємства пов'язано з виявленням, описом та аналізом внутрішніх закономірностей його формування та використання.

Зовнішній прояв закономірностей функціонування капіталу підприємства виражається в динаміці показників, які описують стан капіталу підприємства на певний момент часу. Взаємозв'язки, що відображаються у зміні великої кількості окремих показників, підтверджують дію певної кількості факторів, що впливають на ефективність функціонування капіталу, тому розкриття дії факторів дозволяє вирішити кілька проблем. По-перше, це перехід від великої кількості показників до меншої кількості факторів без втрати змістовної інформативності, по-друге, – з'ясування структури сукупності показників, що характеризують капітал підприємства. Отже, виявлення факторів функціонування капіталу дозволить приймати обґрунтовані рішення з меншими витратами, а значить зробить процес управління більш результативним, що зумовлює актуальність теми дослідження.

Метою статті є визначення факторів функціонування капіталу підприємства.

Відповідно до мети були

поставлені наступні задачі: вибір, обґрунтування та опис методу виявлення факторів; реалізація обраного методу та економічна інтерпретація отриманих факторів.

Визначити й описати внутрішні фактори функціонування капіталу підприємства можна за допомогою сучасних методів багатовимірного статистичного аналізу.

При аналізі складних соціально-економічних процесів та явищ виникає необхідність вивчення великої кількості показників. Деякі з них взаємопов'язані і значною мірою дублюють один одного. В той самий час показники лише у непрямій формі відображають найбільш суттєві, але такі, що не піддаються безпосередньому спостереженню та вимірюванню внутрішні, приховані властивості явищ. У таких ситуаціях природною є спроба сконцентрувати інформацію шляхом виразу великої кількості вихідних ознак через меншу кількість більш інформативністких внутрішніх характеристик явищ. При цьому припускається, що найбільш місткі характеристики є найбільш суттєвими, визначними. Методи факторного аналізу використовуються для здійснення саме такого стискування інформації.

Сутність методів факторного аналізу полягає в переході від опису деякої множини досліджуваних

© Ірина Чмутова,
Олеся Лебідь, 2008

Стаття надійшла до
редакції 05.06.2007 р.

об'єктів, що задається великою кількістю вимірюваних ознак, до опису меншим числом максимально інформативних показників, що відображають найбільш суттєві властивості явища. Такі змінні називаються факторами.

Факторний аналіз не потребує апріорного поділу змінних на залежні та незалежні, адже всі змінні розглядаються як рівноправні [1-2].

Важливою рисою факторного аналізу є можливість одночасного дослідження будь-якої кількості взаємопов'язаних показників. У факторному аналізі відсутнє обмеження щодо незмінності всіх умов, яке притаманне багатьом іншим методам статистичного аналізу [2].

Арсенал методів факторного аналізу досить багатий. Разом із тим їх єдність базується на загальній ідеї побудови методу. Дана ідея полягає у наступному. Формалізується уявлення про те, що необхідно для того, щоб дана система вихідних параметрів вважалась добре описаною, з допомогою деякої системи факторів. Для цього встановлюється критерій (іноді система критеріїв), значення якого можна визначити, як тільки отримано матрицю факторних навантажень. Значення критерію відображає рівень якості представлення системи вихідних параметрів даною системою факторів. Після того як такий критерій побудовано, завдання про знаходження матриці факторних навантажень постає

як завдання екстремізації побудованого критерію.

Таким чином, факторний аналіз з формальної точки зору – це передусім набір критеріїв якості матриці факторних навантажень та алгоритмів пошуку їх екстремумів. Майже всі алгоритми факторного аналізу – це ітераційні процедури пошуку екстремуму [2, с. 6 – 7].

Як зазначалось вище, факторний аналіз має низку методів. Вибір методу проведення факторного аналізу залежить від встановлених завдань дослідження.

У даній статті поставлено два основних завдання: - скорочення простору показників функціонування капіталу підприємства; - виявлення взаємозв'язків між вихідними ознаками та виокремлення прихованих ознак, що характеризують ефективність функціонування капіталу підприємства.

Серед вчених немає єдності щодо рекомендацій використання того чи іншого методу факторного аналізу. Більше того, різні автори по-різному їх класифікують. Так О. Єгошин, А. Зосімов, В. Пономаренко (рис. 1) рекомендують використовувати метод головних компонент та відносять його до методів факторного аналізу як підходу щодо отримання початкового факторного рішення [4, с. 39]. Дж. Кім, Ч. Мюллер і У. Клекка (рис. 1) також вважають метод головних компонент пріоритетним на етапі отримання початкового факторного розв'язку [3, с. 13-18].

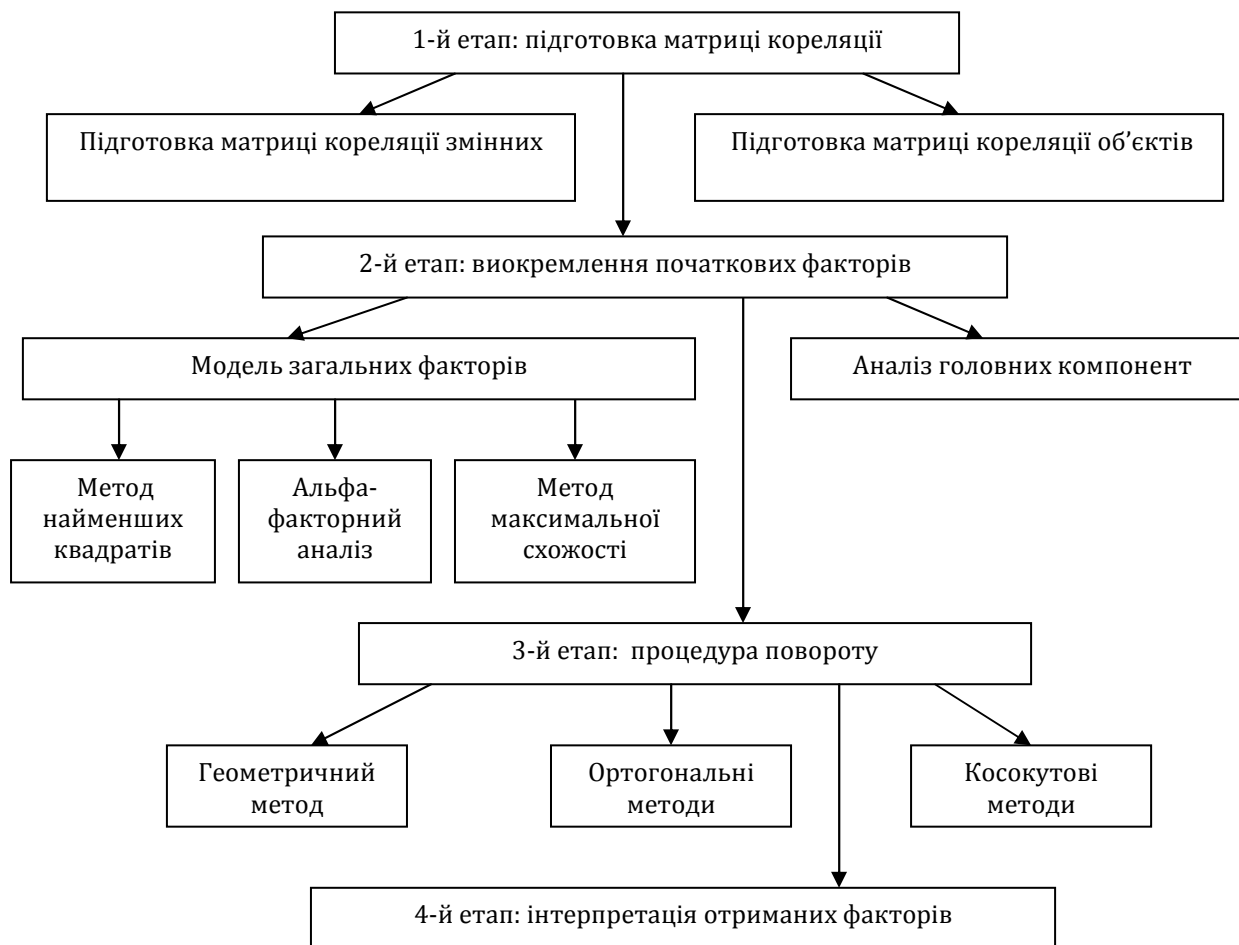


Рис. 1. Загальна структурно-логічна схема факторного аналізу за [3, с. 4]

А. Дубров, В. Мхітарян., Л. Трошин (рис. 2), а також В. Жуковська, І. Мучник не відносять метод головних компонент до методів факторного аналізу [2, 5].

Як видно з рис. 2, вчені вважають метод головних компонентів представником не факторного, а компонентного аналізу.

Незважаючи на зазначені розбіжності, всі автори наголошують на тому, що є певні суттєві відмінності між методом головних компонент та іншими методами факторного аналізу, що добре простежується під час порівняння їх моделей (формула 1 та формула 2).

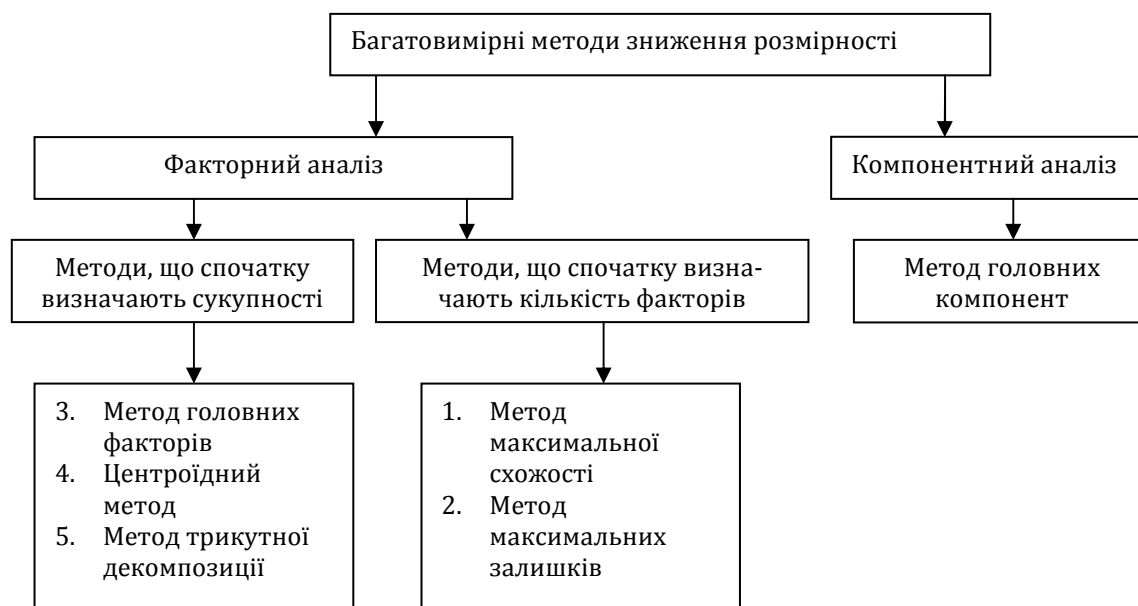


Рис. 2. Структурна схема методів зниження розмірності

* Джерело: [5]

Модель методу головних компонент має вигляд:

$$y'_{jr} = \sum a_{jr} f_r \quad (1)$$

де y'_{jr} – центроване (нормоване) значення j -ї ознаки;

a_{jr} – вага r -ї компоненти у j -ї ознаки;

f_r – r -та головна компонента.

Основна модель факторного аналізу має вигляд:

$$y'_{jr} = \sum a_{jr} f_r + \sum d_j v_j \quad (2)$$

де y'_{jr} – центроване (нормоване) значення j -ї ознаки;

a_{jr} – вага (або навантаження) j -ї ознаки на r -тому загальному факторі;

f_r – r - загальний фактор;

d_j – вага (або навантаження) j -ї ознаки на r -характерному (індивідуальному) факторі;

v_j – характерний (індивідуальний) фактор, що має

відношення лише до даної j - ознаки.

Як бачимо з формул 1 та 2, у методі головних компонент відсутні характерні фактори. Також суттєвою відмінністю є той факт, що кількість компонент дорівнює кількості ознак, і тільки після відкидання компонент з найменшою долею загальної дисперсії ми отримаємо головні компоненти, кількість яких буде значно меншою, ніж кількість ознак.

Наступною важливою відмінністю методу головних компонент від інших методів факторного аналізу полягає в дисперсії досліджуваних ознак.

У методі головних компонентів, якщо брати до уваги всі виділені компоненти, вичерпується вся дисперсія досліджуваних ознак. А у випадку використання методів факторного аналізу можна дослідити мінливість змінної, що є спільною й для інших змінних.

В методі головних компонент вихідні ознаки можна представити через їх лінійну комбінацію, і навпаки, головні компоненти можна подати через лінійну комбінацію ознак. Друге завдання для деяких методів факторного аналізу принципово нерозв'язуване. Так, від центроїдного методу можна очікувати, щоб дисперсія залишків була мінімальною.

Фахівці зазначають, що в більшості випадків обидва методи приводять дослідника до близьких результатів. Однак аналіз головних компонент використовується переважно як метод скорочення даних, а методи факторного аналізу переважно

використовуються з метою визначення структури даних. Проте ряд фахівців у галузі факторного аналізу вважає, що метод головних компонент „однаково добре зближує дисперсії та коваріації” [5, с. 140].

Оскільки основним завданням дослідження є зменшення розмірності простору ознак, що описують

функціонування капіталу підприємства, так як структура вихідних даних подібна до структури об'єкта дослідження, віддамо перевагу методу головних компонентів.

Для проведення факторного аналізу ми і пропонуємо наступну систему показників (табл. 1)

Таблиця 1. Показники, що характеризують функціонування капіталу підприємства

№	Назва показника	Позначення	№	Назва показника	Позначення
Фізичний капітал			Фінансовий капітал (продовження)		
1	Коефіцієнт надходження основного капіталу	Кнад.ос.к.	15	Коефіцієнт проміжної (швидкої) ліквідності	КЛ швид.
2	Коефіцієнт оновлення основного капіталу	Кон.ос.к.	16	Рентабельність власного капіталу	РВК
3	Коефіцієнт приросту основного капіталу	Кпр.ос.к.	17	Рентабельність боргового капіталу	РБК
4	Коефіцієнт вибуття основного капіталу	Квиб.ос.к.	18	Дохідність інвестицій	ДІ
5	Частка основних засобів в активах	Qос.к.	Інтелектуальний капітал		
6	Частка виробничих запасів у поточних активах	Qвир.зап.	19	Питома вага робітників основної діяльності в системі працюючих	Q о.д.
7	Коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів	Ко тмз	20	Питома вага працівників, що мають науковий ступінь	Qн.с.
8	Фондовіддача	ФВ	21	Питома вага працівників з вищою освітою	Qп в.о.
9	Ресурсовіддача	РВ			
Фінансовий капітал			22	Частка нематеріальних активів	Q нма
10	Коефіцієнт фінансового левереджу	Кбк/вк	23	Коефіцієнт обороту персоналу за вибуттям	Q о.д. Квиб
11	Коефіцієнт концентрації власного капіталу (автономії)	Кавт.	24	Коефіцієнт загального обороту персоналу	Ко перс.
12	Коефіцієнт концентрації боргового капіталу	Кконц. бк	25	Прибутковість нематеріальних активів	Пнма
13	Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності	КЛ заг.	26	Ефективність використання трудових ресурсів	Еф тр.
14	Коефіцієнт миттевої (абсолютної) ліквідності	КЛ мит.	27	Наукомісткість продукції	НМ прод.

За даними табл. 1 бачимо, що було відібрано 27 показників, які характеризують функціонування трьох підсистем капіталу: фізичної, фінансової та інтелектуальної.

Маємо дані за 18-ма підприємствами протягом 2002-2005 років [6].

Для практичної реалізації методу головних компонент використаємо пакет STATISTICA 6.0 [7], який дозволяє переглянути індивідуальні та кумулятивні власні значення, частку загальної дисперсії, що пояснює кожна компонента та кумулятивну дисперсію, що пояснюють відібрані головні компоненти (табл. 2).

За даними табл. 2, з усіх компонент відповідно до критерію Кайзера було відібрано 8 головних компонент, частка дисперсій яких більша за 1. Причому, дисперсія першої компоненти найбільша і складає 5,3421; дисперсія другої компоненти – 4,3001 і т. д.

У третьому стовпці табл. 2 наведена частка дисперсії кожної компоненти в загальній дисперсії ознак, що була розрахована діленням власного числа на загальну кількість компонент (тобто кількість ознак). Так, перша компонента з найбільшим власним числом пояснює найбільшу частину дисперсії ознак – 19,7854 %, друга компонента пояснює 15,9263 % мінливості ознак, третя – 13,4135 %, четверта – 8,0058 %, п'ята – 7,5997 %, шоста – 5,9907 %, сьома – 5,9622 % і восьма компонента пояснює 4,1577 % мінливості ознак.

Четвертий та п'ятий стовпці табл. 2 містять кумулятивні власні значення та кумулятивну дисперсію отриманих головних компонент.

Як бачимо, вісім головних компонент пояснюють 80,84 % загальної дисперсії ознак, тобто показник факторизації складає 0,8084.

Далі формуємо матрицю факторних навантажень (табл. 3). Факторне навантаження компоненти на

Таблиця 2. Статистичні характеристики отриманих головних компонент

№ головної компоненти	Власні значення	Частка загальної дисперсії, %	Кумулятивне власне значення	Кумулятивна дисперсія, %
1	2	3	4	5
1	5,342057	19,78540	5,34206	19,78540
2	4,300095	15,92628	9,64215	35,71168
3	3,621641	13,41349	13,26379	49,12516
4	2,161553	8,00575	15,42535	57,13092
5	2,051917	7,59969	17,47726	64,73061
6	1,617486	5,99069	19,09475	70,72130
7	1,609792	5,96219	20,70454	76,68349
8	1,122583	4,15772	21,82713	80,84120

Таблиця 3. Матриця факторних навантажень отриманих головних компонент

Ознаки	Факторні навантаження							
	Головна компонента 1	Головна компонента 2	Головна компонента 3	Головна компонента 4	Головна компонента 5	Головна компонента 6	Головна компонента 7	Головна компонента 8
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Кнад. ос.к	-0,5496	-0,5681	0,2849	0,1166	0,0999	-0,0622	-0,1523	0,3289
Кон. ос.к	-0,5660	-0,5638	0,3530	0,1752	0,0907	-0,0358	-0,1287	0,2915
Кпр. ос.к	-0,5995	0,3553	0,3745	-0,1177	-0,4089	-0,1669	-0,0688	0,1849
Квиб. ос.к.	0,1196	-0,6855	-0,1289	0,2571	0,4633	0,2105	0,0176	0,0843
Qос.к.	0,2575	0,5313	0,0887	0,6386	0,1060	-0,0105	-0,2502	0,1310
Qвир. зап.	0,2185	0,2532	0,5158	-0,2119	0,1801	0,5958	-0,1316	-0,0541
Ко тмз	-0,2604	-0,0034	0,0062	0,7653	-0,0267	-0,3934	-0,0491	-0,1249
ФВ	-0,6189	-0,5552	0,2857	-0,0241	0,0442	0,1622	0,1733	-0,2660
РВ	-0,5910	-0,5163	0,3524	0,1555	0,0310	0,0979	0,1228	-0,2776
Кбк/вк	-0,2546	0,3273	0,4227	-0,1472	0,6471	-0,1894	0,1354	-0,2390
Кавт.	-0,5332	0,7144	-0,0853	0,1679	0,1085	0,1916	-0,2239	-0,0850
Кконц. бк	0,5283	-0,7189	0,0836	-0,1708	-0,1137	-0,2040	0,2178	0,0854
КЛ заг.	-0,6308	0,1377	-0,6654	-0,0260	0,0973	0,0840	0,0306	-0,0185
КЛ мит.	-0,5901	-0,0341	-0,7232	-0,0875	0,0719	-0,1223	0,0049	-0,0693
КЛ швид.	-0,6651	-0,0290	-0,7124	-0,0163	0,0680	-0,1015	0,0485	-0,0459
РВК	-0,2237	-0,2132	-0,1374	0,1041	-0,8219	0,3486	-0,1296	0,1131
РБК	-0,6640	-0,1808	-0,4460	-0,1935	-0,0021	0,1772	0,0856	-0,0535
РІ	-0,0123	0,0671	0,0133	0,4309	-0,1321	-0,4172	0,0898	0,1794
Qп в.о.	-0,2835	-0,1093	0,1304	-0,3865	-0,2878	-0,4041	-0,3328	-0,3244
Qн.с.	0,2192	-0,0860	-0,3479	0,0647	0,3026	-0,1009	-0,6317	-0,1825
Qнма	0,0111	-0,0193	0,3452	-0,4131	-0,1517	-0,3246	-0,5229	-0,1456
Q о.д.	-0,0290	0,0595	0,3678	0,2811	-0,2879	-0,1247	0,4984	-0,4411
Квиб	0,5658	-0,5109	-0,3128	0,1938	-0,2053	0,0581	-0,2888	-0,2107
Ко перс.	-0,5636	0,4279	0,4090	-0,1670	0,1360	-0,1859	0,0627	0,2589
Прнма	-0,0743	0,1349	-0,1598	-0,2925	-0,0979	-0,0288	0,1260	0,2882
Еф вик. праці	-0,4334	-0,5270	0,3985	0,0674	0,1386	0,1128	-0,3588	0,0498
Нм прод.	0,4045	-0,3753	-0,2303	-0,3062	0,2811	-0,4184	0,1501	0,1630

ознаку – це показник кореляції між вихідними ознаками та отриманим новим агрегованим показником – головною компонентою [5].

За даними табл. 3 бачимо, що 2-га і 3-тя головні компоненти найбільше корелюють (коефіцієнт кореляції за модулем більший ніж 0,7) кожна з двома змінними, 4-та і 5-та компоненти корелюють кожна з однією змінною, а 1-ша, 6-та, 7-ма і 8-ма головні компоненти не мають виразних кореляційних зв'язків із жодною ознакою.

Матриця факторних навантажень з такими

значеннями не дає змогу надати змістовну інтерпретацію отриманих головних компонент, тому слід звернутися до процедури повороту. Оберемо ортогональне (варимаксне) обертання, (метод *Varimax normalized*).

Варто зауважити, що після проведення процедури повороту, отримані агреговані показники вже не є головними компонентами, а є узагальненими факторами. Нова матриця факторних навантажень представлена в табл. 4.

Таблиця 4. Матриця факторних навантажень після повороту за методом *Varimax normalized*

Ознаки	Факторні навантаження							
	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	Фактор 5	Фактор 6	Фактор 7	Фактор 8
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Кнад. ос.к	0,8851	-0,0936	0,0891	-0,1440	0,0438	0,0335	0,1356	0,1506
Кон. ос.к	0,9211	-0,0477	0,0440	-0,1589	0,0393	0,0142	0,0650	0,1443
Кпр. ос.к	0,1894	0,4052	0,0256	-0,1471	0,1274	0,4021	-0,0986	0,6810
Квиб. ос.к.	0,4718	-0,3576	0,0406	0,0496	-0,0783	-0,4612	0,1478	-0,4879
Qос.к.	-0,2628	0,5261	-0,3794	-0,4784	-0,0815	-0,2441	0,2196	-0,1492
Qвир. зап.	0,0146	0,3565	-0,5529	0,6070	-0,1343	-0,0979	0,0272	0,0270
Ко тмз	0,2092	0,2455	0,0894	-0,7949	-0,0485	-0,0310	-0,2006	-0,1989
ФВ	0,7674	-0,0356	0,2398	0,1982	-0,0339	0,0577	-0,4594	0,0077
РВ	0,7807	0,0429	0,1457	0,0325	-0,0397	0,0532	-0,4762	-0,0467
Кбк/вк	0,1134	0,2193	-0,0585	0,0872	-0,8767	0,0871	-0,1447	0,1826
Кавт.	-0,1045	0,8766	0,2964	-0,0387	-0,1719	0,0107	0,0766	0,1785
Кконц. Бк	0,1076	-0,8813	-0,2916	0,0316	0,1739	0,0018	-0,0739	-0,1772
КЛ заг.	-0,0035	0,2628	0,8851	0,0105	0,0133	-0,1084	0,0949	0,0674
КЛ мит.	0,0180	0,0475	0,9416	-0,0707	0,0070	0,0408	0,0951	-0,0090
КЛ швид.	0,0697	0,0940	0,9689	-0,1144	0,0172	-0,0179	0,0582	0,0274
РВК	0,1581	0,1474	0,1218	0,0344	0,9282	0,0780	-0,1240	0,0775
РБК	0,2620	0,0697	0,7781	0,2155	0,1169	-0,020	-0,0497	0,0988
РІ	-0,0222	-0,0287	-0,0530	-0,6344	0,0330	-0,0482	-0,0341	0,1054
Qп в.о.	0,1297	-0,0488	0,1463	0,0152	0,0212	0,8171	-0,1022	0,0380
Qн.с.	-0,0805	0,0521	0,1066	-0,0483	-0,1223	0,2120	0,4713	-0,6402
Qнма	0,0865	-0,0206	-0,2376	0,0951	-0,0570	0,7809	0,1630	0,0162
Q о.д.	-0,0367	0,0409	-0,1986	-0,2234	-0,0260	0,0067	-0,8135	0,0718
Квиб	-0,0947	-0,3548	-0,1260	-0,0413	0,4283	0,0258	0,0807	-0,7395
Ко перс.	0,2091	0,3484	0,0264	-0,0705	-0,3678	0,1644	0,0386	0,6967
Прнма	-0,1574	-0,1088	0,1702	0,1010	0,0810	-0,0090	0,1630	0,3676
Еф вик. праці	0,8555	0,0746	-0,0630	0,0712	0,0036	0,1683	0,0862	-0,0992
Нм прод.	-0,1309	-0,7800	0,0452	-0,0296	-0,2371	0,0081	0,2465	-0,0952

За даними табл. 4 бачимо, що після повороту ми отримали більш просту структуру факторного простору, якому вже можна надати економічну інтерпретацію, що ґрунтується на економічному аналізі набору показників з найбільшими факторними навантаженнями у складі фактора.

Аналіз структури першого фактора показує, що визначальними показниками, на основі яких можна інтерпретувати його зміст, це показники з факторним навантаженням, більшим або дуже близьким до 0,70, є:

- коефіцієнт надходження основного капіталу;
- коефіцієнт оновлення основного капіталу;
- фондівіддача;
- ресурсівіддача;
- ефективність використання праці.

Цей фактор можна назвати фактором функціонування основного фізичного та людського капіталу. Він має значний позитивний вплив на віддачу фізичного капіталу, а також на всі види його рентабельності.

Другий фактор характеризує ефективність фінансування технологічних інновацій підприємства, адже найбільші кореляційні зв'язки фактор має з показниками:

- фінансової автономії підприємства;
- коефіцієнтом концентрації боргового капіталу.

Аналіз структури третього фактора говорить про те, що показниками, які визначають його зміст, є:

- коефіцієнт загальної ліквідності;
- коефіцієнт миттєвої ліквідності;
- коефіцієнт швидкої ліквідності;
- рентабельність боргового капіталу.

Отже, третій фактор можна назвати як ефективність функціонування боргового фінансового капіталу.

Четвертий фактор слід інтерпретувати як ефективність функціонування та фінансування оборотного фізичного капіталу, тому що показниками, які визначають його зміст є:

- коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів;
- питома вага товарно-матеріальних запасів в активах;
- рентабельність інвестицій.

П'ятий фактор утворюється під істотним впливом коефіцієнта фінансового важеля та рентабельності власного капіталу підприємства, що дає право інтерпретувати його як ефективність використання власного фінансового капіталу підприємства.

Шостий фактор можна назвати фактором структури інтелектуального капіталу, адже істотні кореляційні зв'язки фактор має з показниками питомої ваги нематеріальних активів в загальних активах та питомої ваги персоналу з вищою освітою в системі працюючих.

Сьомий фактор істотно корелює тільки з однією ознакою – показником питомої ваги працівників основної діяльності, отже його слід назвати як фактор структури людського капіталу підприємства.

Аналіз структури восьмого фактора дозволяє назвати його фактором якості та руху людського капіталу підприємства, тому що показниками, які визначають його зміст, є: питома вага працівників,

що мають науковий ступінь; коефіцієнт вибуття персоналу, коефіцієнт загального обороту персоналу.

Отримані узагальнені фактори можна розглядати як внутрішні умови, причини, що впливають на функціонування підсистем капіталу підприємства. Варто зазначити, що вони відповідають внутрішній структурі капіталу підприємства, що можна простежити за допомогою системи взаємозв'язків факторів, вихідних показників функціонування капіталу підприємства та його структури (рис. 3.)

Як бачимо на рис. 3 добре простежується, що вихідні показники було трансформовано у 8 факторів без значних втрат інформативності вибірки. Також суттєвим є той факт, що, з одного боку, вихідні показники, які характеризують функціонування конкретного підвиду капіталу вносять найістотніший вклад у формування факторів, тобто фактори утворилися таким чином, що відповідають структурі капіталу, а з іншого боку, три фактори у своєму складі мають показники, що характеризують не одну, а дві підсистеми капіталу. Фактор функціонування основного фізичного та людського капіталу утворюється п'ятьма показниками, що характеризують фізичний капітал, та показником ефективності використання праці; фактор функціонування та фінансування оборотного та основного капіталу утворюється двома показниками, що характеризують фізичний капітал, та показником рентабельності інвестицій; фактор ефективності фінансування технологічних інновацій у своєму складі має показники фінансового та інтелектуального капіталу, тобто фактори не тільки відповідають внутрішній структурі капіталу, а й відображають взаємодію його підсистем.

Таким чином, основні завдання факторного аналізу функціонування капіталу було виконано. Зокрема, відбулося скорочення розмірності простору ознак, адже ми отримали вісім узагальнених факторів замість 27 вихідних показників. По-друге, узагальнені фактори утворилися таким чином, що відповідають структурі капіталу підприємства, а також відображають взаємодію його підсистем.

Література

1. Иберла К. Факторный анализ. – М.: Статистика, 1980. – 398 с.
2. Жуковская В. М., Мучник И. Б. Факторный анализ в социально-экономических исследованиях. – М.: Статистика, 1976. – 152 с.
3. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ: Пер. с англ. / Дж.-О. Ким, Ч. У. Мьюллер, У. Р. Клекка. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 215 с.
4. Єгошин О. О., Зосімов А. М., Пономаренко В. С. Методи багатовимірного статистичного аналізу: Навч. Посібник. – К.: ІЗМН, 1998. – 208 с.
5. Дубров А. М., Мхитарян В. С., Трошин Л. И. Многомерные статистические методы: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 352 с.
6. Річні звіти акціонерних товариств: система розкриття інформації на фондовому ринку України – Доступний з <<http://www.smida.gov.ua/reestr.php>>
7. Боровиков В. STATISTICA: искусство анализа данных на компьютере для профессионалов. – СПб.: Питер, 2001. – 656 с.

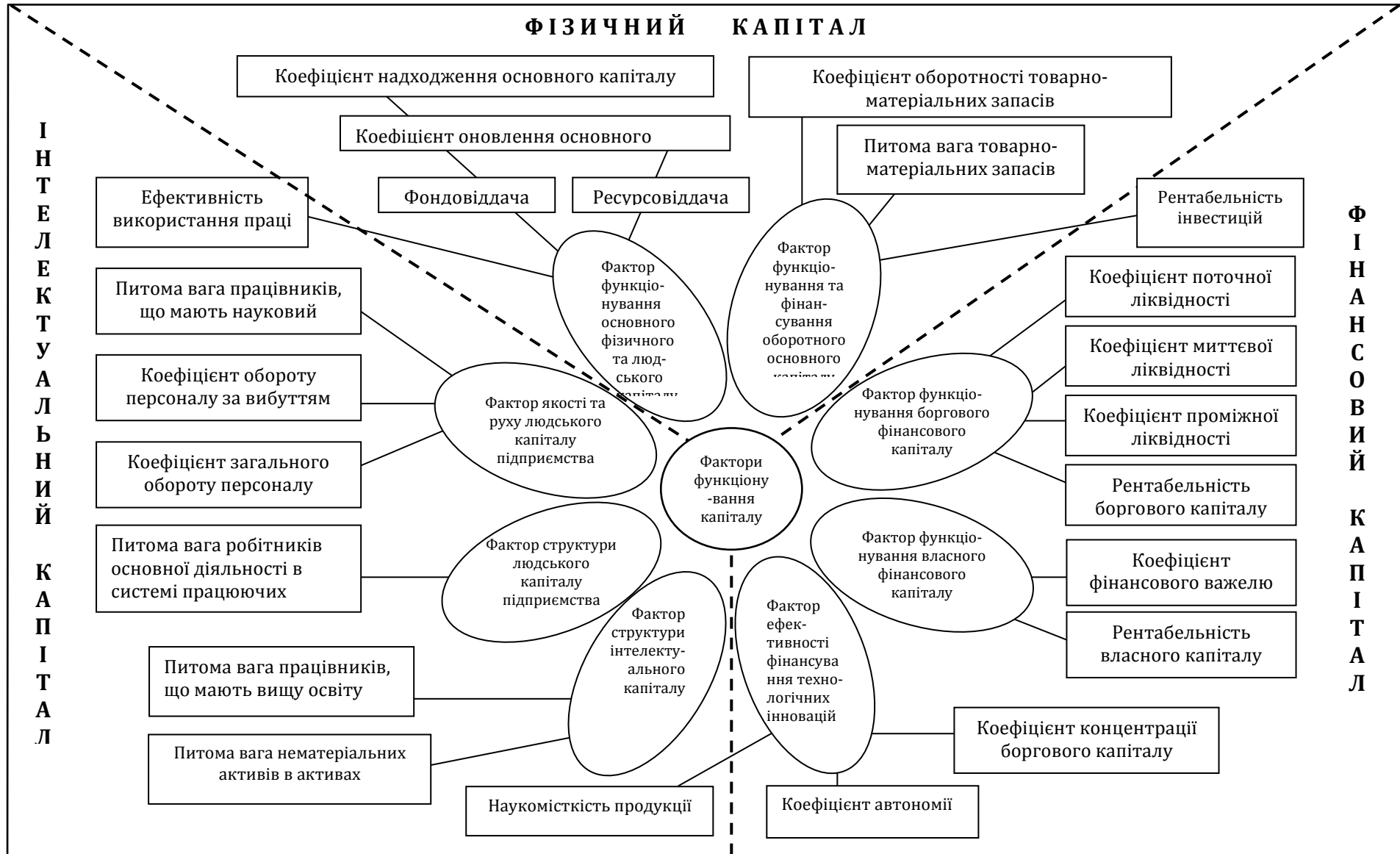


Рис. 3. Схема взаємозв'язків факторів, показників і підсистем функціонування капіталу підприємства

ТЕОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ НА ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ СТАДІЇ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Охарактеризовано суть, зміст та ефективність людського капіталу в системі економічних відносин.

Ключові слова

Людський капітал, суспільство, теорія ефективності, постіндустріальне суспільство, критерій.

Серед багатьох дефіцитів, що є у нашому суспільстві, гострим є дефіцит економічної освіти. Нам не вистачає фундаментальних знань економічної культури, не відпрацьовані стереотипи поведінки підприємця. Аналіз якісного складу працюючих керівників і спеціалістів у народному господарстві підтверджує необхідність додаткових заходів щодо його поліпшення. Адаптація до ринкових відносин, зміна форм власності та корпоратизація підприємств, створення самостійних фірм, товариств, інших учасників інфраструктури ринку потребують змін у методах і принципах управління, перебудови стилю роботи керівників усіх рівнів. Ринкова економіка висуває високі вимоги до керівників, особливо тих, які прийматимуть стратегічні рішення. Важливе завдання полягає у тому, щоб уміло, ефективно створювати внутрішньоорганізаційну культуру, творчий інноваційний клімат, який би стимулював працівників на нововведення.

Теорія ефективності проходить еволюційний процес свого розвитку залежно від стадій розвитку людського суспільства.

В епоху первіснообщинного, рабовласницького, феодального ладу ефективність господарювання була пов'язана з ефективним веденням сільського господарства. Так при первіснообщинному ладі для забезпечення виживання здійснювався обробіток ґрунту,

створювалися необхідні знаряддя праці, добувалися продукти харчування. При рабовласницькому та феодальному ладі домінуючим чинником також є земля. Ефективність у цих суспільно-економічних формаціях визначається ефективним використанням землі. З цього приводу У. Петті писав: « Земля мати багатства, труд батько його». Н. Добринін назвав цей етап розвитку суспільства «аграрною економікою». Початок та середина XIX століття ознаменувалися промисловою революцією, переходом на мануфактурне виробництво та зародженням капіталізму. Ця епоха характеризується переходом до індустріальної стадії розвитку суспільства. Ефективність на ранній стадії його розвитку, характеризується ефективним використанням машин, обладнання, застосуванням нових технологій. Подальша стадія індустріального суспільства характеризується високим рівнем розвитку промисловості, поглибленою спеціалізацією, розвиненою системою освіти, науки, культури. Найважливішим завданням індустріального суспільства є задоволення матеріальних потреб за рахунок зростання виробництва конкурентноспроможних на світових ринках товарів та послуг. Найважливішим чинником ефективності в індустріальному суспільстві є технологічний, оцінка якого проводиться за певною

системою показників.

З середини ХХ століття з розвитком науково-технічного прогресу людство вступило в постіндустріальну стадію розвитку. Вона характеризується важливими рисами:

- зміною структури суспільного виробництва, яка виражається в скороченні чисельності зайнятих у виробничих галузях та збільшенні у сфері послуг. «В США в сфері послуг, включаючи інформаційний компонент, в 1970 р. було зайнято 66 % працівників, а в 1993 р. - вже 78 %. У той же час кількість зайнятих у виробничих галузях знизилася з 27 до 16 %. Подібні тенденції спостерігаються і у Великобританії: з 1970 по 1993 рр. частка зайнятих у виробничих галузях зменшилась з 37 до 20 %, а зайнятість у сфері послуг зросла з більш як 50 до 73 %. У сфері послуг в Японії частка зайнятих складає 62 %, а в Німеччині - 57 %»;

- зміною соціальної структури суспільства шляхом не класового, а професійного поділу. Це пояснюється появою нової форми сучасної праці - інформаційних працівників. Вони створюють нове багатство шляхом прикладання інформації до існуючих стандартизованих та виробничих систем, скорочуючи вартість виробництва створюючи товари та послуги. Інформаційні працівники створюють у суспільстві нову інтелектуальну еліту. Т. Стоуньєр вважає, що в постіндустріальній економіці знання замінило традиційну тріаду землі, праці й капіталу і стало найбільш важливою основою сучасних виробничих систем;

- посиленням ролі теоретичних знань на основі розвитку фундаментальних наукових розробок у визначенні політики суспільства;

- створенням нової інтелектуальної еліти - інформаційних працівників.

З початку 80-х років минулого століття в епоху науково-технічної революції суспільство вступило в найбільш зрілу стадію розвитку - інформаційну. В спеціальному звіті, представленим в 1980 р. уряду Канади дослідниками Серафіні і Андрієн, інформаційна економіка характеризується як економіка, в якій діяльність, що відноситься до інформаційної, відіграє домінуючу роль, і якісно змінює структуру виробничих сил.

В інформаційній економіці господарська діяльність - це, в першу чергу, виробництво і застосування інформації з метою забезпечення ефективніших форм виробництва та створення більшого матеріального багатства. Лімітуючий чинник - наявні знання. Тому економічна та політична влада переходять до виробничих інформацій.

Стає очевидним, що вступ суспільства у постіндустріальну стадію розвитку відображається на теорії ефективності аграрної економіки, оскільки в ринкових умовах важливим стає створення інфраструктури ринку, забезпечення сервісного обслуговування, оперативності надходження інформації з приводу подій у зовнішньому середовищі. Тому погоджуємося із Добриніним Н. А.,

що лімітуючим чинником, що впливає на ефективність, є людський капітал, його знання, здібності, навички, які дозволяють отримати освіту, професіоналізм, зусилля, які прикладаються в процесі праці. Проте слід відмітити, що агропромислове виробництво слід віднести, в першу чергу, до виробничого процесу, що створює блага для задоволення продовольчих потреб споживачів. Тому у теорії ефективності аграрної економіки поруч із людським капіталом важливу роль відіграє традиційна тріада «земля, праця, капітал», особливо в період кризової ситуації, коли важливим є раціональне використання всіх видів ресурсів, для забезпечення виходу з неї в оптимальному режимі - з найменшими витратами в економічному та соціальному плані.

Для визначення критеріїв і показників ефективності людського капіталу зупинимося детальніше на його характеристиці. На думку Добриніна Н.А., людський капітал - це форма вираження продуктивних сил людини на постіндустріальній стадії розвитку суспільства з соціально орієнтованою економікою ринкового типу, в якості ведучого елемента суспільного виробництва і вирішального чинника економічного росту.

Т. Стоуньєр вважає, що людський капітал є важливим ресурсом постіндустріального суспільства. Техніка, що утворює багатство, приходить до життя через технологічні знання і організаційні вдосконалення. Досвід технічних експертів і компетентність управлінського персоналу мають бути доповнені кваліфікованістю робочої сили, тому що нова техніка не дасть практичного результату. Крім того, потрібне ще одне специфічне знання - знання ділової кон'юнктури ринкових можливостей, способів їх практичного використання.

Критерій ефективності людського капіталу на макrorівні Світове співтовариство розглядає як індекс людського розвитку (ІЛР), в якості комплексної оцінки того рівня, на якому знаходиться розвиток, а використання людського потенціалу на основі трьох важливих показників:

- обсягу виробництва ВВП на душу населення;
- тривалості і якості життя;
- можливості отримання освіти і вдосконалення знань.

Економічна ефективність використання людського капіталу (освіти) характеризується певними показниками. Визначення економічної ефективності освіти містить такі етапи:

- визначення структури витрат і їх вартісної оцінки;
- визначення структури вигод і їх вартісної оцінки;
- порівняння величини витрат і вигод.

Світовий досвід свідчить про те, що структура витрат на освіту складається із таких елементів:

- прямі витрати навчального на отримання освіти;
- прямі витрати держави на отримання освіти;
- умовні витрати, які враховуються у вигляді «втрачених заробітків»;

- умовні витрати держави ,які враховуються у вигляді податків на «втрачені заробітки» тих, хто навчається.

Теорія «втрачених доходів» вперше була висунута на початку 60-их років минулого століття Т. Шульцем. В економіці освіти ця теорія означає, що коли ті, хто навчається, досягнули працездатного віку, втрачається заробітна плата, аналогічна тій, яку отримують працюючі ровесники. Втрачені заробітки в різних країнах складають 40-70% загальних витрат на освіту.

Економічні результати освіти можуть бути індивідуальними та суспільними. Індивідуальні - це вигоди ,які отримує безпосередньо той, хто навчався. Суспільні - це вигоди, які отримує усе суспільство. Економічні результати від отриманої освіти не завжди можуть бути кількісно вираженими. Тому, на думку більшості вчених, основною формою результативності освіти, (віддачі) від неї, є грошовий ефект (приріст заробітної плати працівника внаслідок підвищення його загальноосвітнього рівня). Економічна ефективність освіти визначається співвідношенням прямої вигоди від освіти і витрат, пов'язаних з її отриманням.

При визначенні економічного ефекту від освіти заробітна плата має визначатися лише від кваліфікованої праці отриманої внаслідок навчання, для цього слід від загальної заробітної плати відокремити витрати пов'язані з простою працею, тобто праця «заробітку людини з нульовим рівнем освіти». Його можна визначити за формулою:

$$E(0) = 3n.o.c - 3n.c.n.p,$$

де $E(0)$ - економічна ефективність освіти; $3n.o.c$ - заробітна плата освіченого спеціаліста; $3n.c.n.p$ - заробітна плата спеціаліста з нульовим рівнем освіти.

У наш час в Україні склалися така система оплати праці та мотивації трудових ресурсів, яка зрівнює рівень оплати праці висококваліфікованих, освічених працівників із працівниками з нульовим рівнем освіти, або різниця у оплаті праці залишається незначною. Це вимагає розробки методичних підходів у визначенні заробітної плати та вирішення проблем оплати праці на державному рівні.

Інвестиції в людський капітал можуть спрямовуватися у такі напрями:

- отримання освіти;
- професійну підготовку;
- охорону здоров'я;
- забезпечення мобільності та інформованості працівників тощо.

Концепція людського капіталу дозволяє по-новому підійти до вивчення продуктивності (ефективності), оскільки вона дає можливість відобразити в одному показнику витрати праці і капіталу.

Важливим показником економічної ефективності людського капіталу (переважно фонду освіти) є коефіцієнт інтелектуальності, або рівень інтелектуального виробництва:

$$I = \Phi O : VHP,$$

де I - рівень інтелектуального виробництва ; ΦO - грошова оцінка фонду освіти; VHP - валовий національний продукт. Аналогічно можна визначити рівень інтелектуальності виробництва на мікрорівні - безпосередньо в організаціях таким чином:

$$I = \Phi O : VP,$$

де VP - валова продукція, вироблена організацією, або виручка від реалізації чи надання послуг.

Дослідженнями ефективності людського капіталу займалися Д. Кендрік, Т. Шульц. За методологією Т. Шульца, величина загального фонду освіти дорівнює вартості одного року навчання (з включенням втрачених заробітків) помножених на кількість людино-років освіти (з поправкою на не однакову тривалість навчального року). На основі розрахунків даного показника можна робити висновки про підвищення рівня інтелектуальності, що є характерною рисою розвитку сучасної економіки у постіндустріальному суспільстві.

Даний показник має важливий недолік - він не враховує накопичення виробничого досвіду.

Показник внутрішньої норми віддачі займає центральне місце в теорії людського капіталу (економіки освіти), він дає можливість зіставити окупність вкладень у людський та фізичний капітал. Розрізняють суспільну та приватну норму віддачі. Приватна відображає співвідношення між витратами та вигодами освіти для окремої людини. Суспільна норма віддачі - співвідношення між сукупними витратами і вигодами суспільства. Приватна норма віддачі враховує приріст заробітної плати за рахунок освіти після відрахування прямих податків, а витрати включають лише особисті витрати з врахуванням втрачених заробітків.

При обчисленні суспільної норми віддачі приріст зарплати за рахунок освіти враховують до відрахувань прямих податків, а витрати освіти включають витрати індивідуальні та державні.

Наведене вище дає підстави для таких висновків:

1. Людський капітал є найважливішим ресурсом на постіндустріальній стадії розвитку суспільства, тому питома вага інвестицій повинна спрямуватися на його розвиток.
2. Інвестиції у людський капітал пов'язані, в першу чергу, в інвестуванням освіти, професійної підготовки працівників, забезпеченні їх мобільності та інформованості.
3. Ефективність використання людського капіталу (економіки освіти) визначається рядом показників на макро- та мікрорівні, їх слід використовувати на рівні організацій, народногосподарських комплексів та у всьому суспільстві.
4. Для об'єктивної оцінки ефективності використання людського капіталу необхідно на державному рівні вирішити проблему диференціації оплати праці працівників з різним

рівнем освіти. Обчислення коефіцієнту інтелектуальності у різних народногосподарських комплексах, дозволить визначити найбільш інтелектомісткі галузі та встановити у них адекватну оплату праці.

5. Визначення пріоритетності розвитку певних народногосподарських комплексів вимагатиме здійснення державних інвестицій саме у людський капітал.

Михайло ШЕРЕМЕТА
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу,
Тернопільський національний економічний університет

Марія ШЕРЕМЕТА
здобувач,
Тернопільський національний економічний університет

МАЙНО ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ПРИНЦИПИ ЙОГО ФОРМУВАННЯ

Висвітлюється сутність майна підприємства. Розглядається класифікація й принципи його формування.

Ключові слова

Майно, активи, капітал, класифікація, принципи.

Розвиток ринкових відносин вимагає нових підходів до управління майном підприємства, його аналізу та оцінки, що здійснюється при формуванні інформаційного та методичного забезпечення в системі економічного аналізу.

Дослідженням сутності класифікації, принципів формування та оцінки майна підприємства займалися як вітчизняні, так і зарубіжні економісти [1-5]. Методичні рекомендації щодо аналізу майна та його оцінки і визначення його сутності знайшли своє відображення у вітчизняних нормативних актах, зокрема в Законі України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні"; Національному стандарті № 1, "Загальні засади оцінки майна і майнових прав; Національному стандарті № 2", "Оцінка нерухомого майна" [6 - 8].

Однак необхідно зазначити, що ряд питань вимагає уточнення на конкретизації, а це дозволить підвищити ефективність управління майном підприємства.

Метою даного дослідження є визначення сутності, класифікації та принципів формування майна підприємства.

Для ефективного управління майном в першу чергу треба вивчити його економічну сутність.

Що таке майно? У вітчизняній і

зарубіжній економічній літературі нема єдиного визначення сутності "майна". Ряд економістів використовує поняття "капітал". Інші економісти використовують поняття "активи" [1 - 5].

У зв'язку з цим тема дослідження є актуальною. Капітал представляє собою накопичений шляхом заощаджень запас економічних благ у формі грошових засобів і реальних капітальних товарів, який залучається його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу, функціонування яких в економічній системі ґрунтується (базується) на ринкових принципах, пов'язаних з факторами часу, ризику і ліквідності.

Активи представляють собою економічні ресурси підприємства у формі сукупних майнових цінностей, які використовуються у господарській діяльності з метою одержання прибутку.

У Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку №1 і 2 зазначено, що активи це ресурси контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до надходження економічних вигод у майбутньому.

У податковому законодавстві визначають майнові податки – податки з юридичних і фізичних осіб, об'єктом оподаткування яких є

© Михайло Шеремета,
Марія Шеремета, 2008

Стаття надійшла до
редакції 22.01.2008 р.

рухоме і нерухоме майно.

У Законі України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні" №2000 від 12 липня 2001 р. записано, що майном, яке може оцінюватись вважаються об'єкти в матеріальній формі, у тому числі земельні ділянки, будівлі та споруди (включаючи їх невід'ємні частини), машини, обладнання, транспортні засоби тощо; паї, цінні папери, нематеріальні активи, в тому числі об'єкти права інтелектуальної власності; цілісні майнові комплекси всіх форм власності.

Отже, майно – це активи підприємства, це його економічні ресурси.

Для того, щоб правильно управляти майном, його класифікують за певними ознаками, які в свою чергу поділяються на види:

1. За формою функціонування активів (майна):

- матеріальні;
- нематеріальні;
- фінансові.

2. За характером участі в господарському процесі і швидкості (тривалості) обороту:

- оборотні активи;
- необоротні активи.

3. За характером обслуговування видів діяльності:

- операційні;
- інвестиційні.

4. За характером фінансових джерел формування:

- валові активи – вся сукупність майнових цінностей, які сформовані за рахунок власного і позиченого капіталу.
- чисті активи. Вони характеризують вартість майна сформованого за рахунок власного капіталу.

5. За характером володіння:

- власні активи;
- орендовані активи.

6. За ступенем ліквідності.

а) активи в абсолютно ліквідній формі. До них належать грошові активи у національній та іноземній валюті.

б) високоліквідні активи. До них належать короткотермінові фінансові вкладення і короткотермінова дебіторська заборгованість.

в) середньоліквідні активи. До них належать усі форми дебіторської заборгованості, окрім короткотермівової та безнадійної.

г) слаболіквідні активи. До них відносять активи, які можуть бути переведені у грошову форму без втрат своєї поточної ринкової вартості, а саме: виробничі запаси, незавершене виробництво, основні засоби, незавершені капіталовкладення, обладнання, яке призначене для монтажу, нематеріальні активи.

д) неліквідні активи. Це активи, які не можуть бути самостійно реалізовані. Вони можуть бути продані тільки в складі цілісного майнового комплексу. До них належать:

- безнадійна дебіторська заборгованість;

– витрати майбутніх періодів.

З урахуванням розглянутої класифікації формується процес управління активами (майном) підприємства.

Важливе значення в оцінці майна має аналіз його формування, яке пов'язане з такими етапами на різних стадіях його розвитку.

1. Створення нового підприємства. Цей етап найбільш відповідальний у формуванні майна, особливо при створенні великих підприємств. Майно, яке формується на даному етапі, визначає потребу у стартовому капіталі, умови утворення прибутку, оборотність цього майна, рівень його ліквідності тощо.

2. Другим етапом може бути розширення, реконструкція і модернізація діючого підприємства. Цей етап формування активів можна розглядати, як постійний процес його розвитку в розрізі основних стадій його життєвого циклу.

Розширення і оновлення складу майна діючого підприємства здійснюється у відповідності до стратегічних завдань його розвитку з врахуванням можливостей формування інвестиційних ресурсів.

Для забезпечення ефективної діяльності підприємства, процес формування майна повинен бути ціленаправленим. Основною метою формування майна підприємства є виявлення і задоволення потреби в окремих його видах для забезпечення операційного процесу, а також оптимізації його складу для забезпечення умов ефективності господарської діяльності.

Можна виділити такі принципи формування майна.

1. Врахування найближчих перспектив розвитку операційної діяльності і форм її диверсифікації.

2. Забезпечення відповідності обсягу і структури майна обсягу і структурі виробництва та збуту продукції.

3. Забезпечення оптимального складу майна з позиції ефективності господарської діяльності.

4. Забезпечення умов прискорення обороту майна в процесі його використання.

5. Вибір найбільш прогресивних видів майна з позиції забезпечення росту ринкової вартості підприємства.

При визначенні найближчих перспектив розвитку формування майна підприємства підпорядковано в першу чергу завданням його розвитку. Так як на початкових стадіях життєвого циклу обсяг операційної діяльності зростає досить високими темпами, то майно, яке формується на початковій стадії повинно мати певний резервний потенціал, який забезпечив би можливості приросту продукції.

Принцип забезпечення відповідності обсягу і структури майна обсягу та структури виробництва і збуту продукції повинен реалізовуватись в процесі розробки бізнес-плану створення нового підприємства шляхом визначення потреби в окремих видах майна.

Склад майна такого підприємства має ряд особливостей:

1. У складі необоротного майна підприємства на стадії його створення повністю відсутні довгострокові фінансові вкладення – вони формуються в процесі його послідувочої інвестиційної діяльності.

2. В складі оборотного майна на початковій стадії його формування практично повністю відсутня дебіторська заборгованість. Окрім цього зведені до мінімуму (а в більшості – повністю відсутні) короткострокові фінансові вкладення. Вони включаються у склад майна тільки тоді, коли внесок засновників у статутний фонд зроблено у формі таких короткострокових фінансових інструментів.

Розрахунок потреби майна новоствореного підприємства проводиться за такими видами

- основні засоби;
- нематеріальні активи;
- запаси товарно-матеріальних цінностей, які забезпечують виробничу діяльність;
- грошові активи;
- інші види активів (майна).

Потреба в основних засобах визначається за їх окремими групами:

- а) виробничі будівлі і приміщення;
- б) машини і обладнання, які використовуються у виробничому технологічному процесі і в процесі управління операційною діяльністю.

Потребу у нематеріальному необоротному майні визначають, виходячи з технології, яка використовується у виробничому процесі, а також враховується форма задоволення потреби в окремих його видах – а саме: придбання у власність, фінансова чи оперативна оренда.

Потреба в запасах визначається диференційовано у розрізі окремих їх видів:

- а) потреба в оборотному капіталі, який вкладається у виробничі запаси;
- б) потреба в оборотному капіталі, який вкладається у запаси готової продукції;
- в) потреба в оборотному капіталі, який вкладається у запаси товарів (для підприємств торг.).

Потреба в оборотному капіталі, який вкладається у запаси визначається у запасах кожного виду.

Потреба у грошових активах визначається на основі майбутнього їх витрачання на розрахунки з оплати праці; на авансові і податкові платежі; на маркетингову діяльність; за комунальні послуги тощо. В практиці нових підприємств потреба в них визначається на майбутніх три місяці. В процесі господарської діяльності нормативи грошового майна (активів) знижуються.

Потреба в інших активах визначається методом прямого підрахунку за окремими їх видами і підвидами. Окремо визначається потреба в оборотних і необоротних інших активах.

3. Принцип оптимальності складу майна з позиції ефективності господарської діяльності

направлений, з однієї сторони, на забезпечення майбутнього повного корисного використання окремих його видів, а з іншої сторони – на підвищення сукупної потенційної їх здатності генерувати операційний прибуток.

На другому етапі оптимізується співвідношення між активною і пасивною частиною необоротного майна.

4. Принцип забезпечення умов прискорення обороту майна (активів) у процесі їх використання. Необхідність реалізації цього принципу пов'язано з тим, що прискорення обороту майна має як пряму, так і непряму дію на величину операційного прибутку підприємства.

Пряма дія прискорення обороту майна на розмір прибутку визначається тим, що збільшення швидкості обороту активів призводить до пропорційного росту (при інших рівних умовах) операційного прибутку, який утворюється цими активами.

Непряма дія прискорення обороту активів на розмір прибутку визначається тим, що зниження тривалості обороту цих активів призводить до відповідного зниження потреби в них. Зменшення суми операційних активів викликає зниження суми операційних витрат, що при інших рівних умовах призводить до росту (операційного) прибутку.

3 метою ефективного управління оборотом операційних активів їх розподіляють на три групи:

1. Високооборотні операційні активи.

До них належать виробничі запаси з придбанням і доставкою яких нема проблем, а відповідно і нема необхідності формування страхових і сезонних запасів; запасів готової продукції, які користуються попитом у покупців; короткотермінової дебіторської заборгованості; грошових активів у національній та іноземній валюті, які постійно обслуговують операційний процес.

2. Операційні активи з нормальною оборотністю. До них належать інші види оборотних операційних активів підприємства, які не ввійшли до першої групи. Вони складають, як правило, переважну частину оборотних активів.

3. Низькооборотні операційні активи. До них належать необоротні операційні активи, зокрема виробничі основні засоби і нематеріальні активи, які використовуються в операційному процесі. Слід відмітити, що необоротні операційні активи здійснюють постійний вартісний кругообіг (як і оборотні активи). Однак тривалість цього обігу в часі досить велика і в декілька разів перевищує тривалість операційного циклу (період обороту оборотних операційних активів).

4. Принцип вибору найбільш прогресивних видів майна з позиції забезпечення росту ринкової вартості підприємства. Теперішній ринок засобів і предметів виробництва, а також фінансовий ринок пропонують для формування активів підприємства ряд альтернативних об'єктів і інструментів. У процесі їх конкретного вибору треба при усіх інших

рівних умовах враховувати їх перспективність, багатофункціональність, здатність генерувати (утворювати) прибуток у різних господарських ситуаціях і відповідно підвищувати ринкову вартість підприємства.

Таким чином, запропонована класифікація майна та принципи його формування сприятимуть його ефективному управлінню, формуванню необхідного обсягу і складу та оптимізації структури джерел його фінансування.

Література

1. Валдайцев С. В. *Оценка бизнеса. Управление стоимостью предприятия.* – М.: ЮНИТИ, 2001 – 720 с.
2. *Оцінка майна в Україні. За ред. Воротиної Л. І.* – К.: Видавництво Європейського університету, 2005. – 216 с.
3. Круш П. В., Поліщук С. В. *Оцінка бізнесу.* – К.: Центр навчальної літератури, 2004 – 264 с.
4. Бланк И. А. *Финансовый менеджмент.* –НИКА-Центр Эльга, 2001. – 528 с.
5. Краснокутська Н. С. *Потенціал підприємства: формування та оцінка.*–К.: Центр навчальної літератури, 2005 – 352 с.
6. Закон України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні” № 2658 – III // Урядовий кур’єр. – 2001. – 12 липня.
7. Національний стандарт № 1 “Загальні засади оцінки майна і майнових прав”. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440.
8. Національний стандарт № 2 “Оцінка нерухомого майна” Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 2004 р. № 1442.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто зміст «стратегії підприємства» з погляду різних авторів, визначено відмінності у підходах, встановлено основні характерні риси та структурні складові. Доповнено альтернативи стратегії розвитку, їх смислове наповнення та сформовано підхід до етапів стратегії.

Ключові слова

Стратегія підприємства, стратегічні альтернативи, стратегічне планування, ревізія «вузьких місць», проникнення, зростання, інновації, коригування.

Стратегія, в перекладі із старогрецького — мистецтво управління військами, направлена на досягнення перемоги над ворогом. По суті кажучи, відзначає М. Книш [1], головна мета будь-якої стратегії — пошук способів мобілізації ресурсів компанії і забезпечення високого морального духу співробітників, необхідних для перемоги над конкурентами, та їх практична реалізація.

У контексті такого розуміння «стратегія» використовується також у теорії дослідження операцій, де вона визначається як «план дій у конкретній ситуації, яка залежить від вчинків опонентів» [2].

У результаті такого аналізу названі автори роблять висновок про те, що практично всі наведені визначення стратегії використовують принцип «вирішення проблем»; стверджують, що на сьогоднішній момент адекватнішою є формула «рішення суперечностей», і пропонують наступне визначення: «стратегія це спосіб реалізації підприємством своїх інтересів, який визначає його поведінку в рамках параметрів, які характеризують суперечності, породжувані взаємодією підприємства і ринкового середовища, а також взаємодією внутрішніх компонентів підприємства, що знаходяться на різних стадіях свого життєвого циклу» [3, с. 130]. Це дає можливість встановлювати орієнтири, правила, звужує варіанти вибору поведінки

для вирішення суперечностей у рамках заданих обмежень, а також виконує роль засобу координації всіх ієрархічних рівнів підприємства і виступає, таким чином, як управлінський інструмент системи менеджменту [4].

Метою даної статті є теоретичний огляд економічного змісту «стратегії підприємства» з погляду різних авторів, доповнення альтернатив, їх смислового наповнення та формування підходу до етапів стратегії розвитку підприємства.

Прихильниками поняття стратегії як програми, плану є більшість учених – економістів: М. Альберт, Д. Лічко, М. Мескон, Дж. Стрікланд, А. Томпсон, Р. Фатхутдінов. З нашої точки зору, найбільш відображає суть стратегії визначення А. Томпсона і Дж. Стрікланда, яке визначає стратегію як план управління підприємством, оскільки вона більшою мірою є категорією менеджменту.

З точки зору зазначених авторів, сутність стратегії як наміру набагато ширша, ніж вираз намірів, спрямованих на розподіл ресурсів між підрозділами бізнесу і підприємства. Сфера стратегії в ширшому сенсі відноситься до уміння бачити і до стимулювання стратегічного мислення. Таким чином, стратегія розглядається як аналіз і синтез дій: дослідження – створення стратегії – реалізація стратегії. Тобто, спочатку з окремих досліджених елементів створюється

стратегія, а потім розкладається на дії після її досягнення – зміні досліджених елементів. Отже, основний акцент у даних визначеннях зроблено на тому, що основою стратегії є дія, діяльність.

Такі автори, як Еткінсон Дж., і Уїлсон Й., є прихильниками трактування стратегії як наміру, тобто прагнення виконати або завершити певну дію, що за своєю суттю відображає виділений інший підхід до трактування стратегії. Дане посилення виходить з етимології поняття «намір». «Намір – це усвідомлено-мотиваційне прагнення суб'єкта, його самонастроєність, самообільність і самовирішеність репродукувати, виконати. Завершити ту або іншу дію, згідно з заплановано-наміченою програмою ... на досягнення – реалізацію значущо-онтологічного ... результату» [5, с. 274]. Узагальнення вище наведених точок зору дозволяє нам прийти до висновків: стратегія є поняттям багатограним і трактувати його з погляду будь-якого одного аспекту некоректно; стратегія повинна припускати напрям дії (план, програму), саму дію (реалізацію заходів та процедур) і мету (заздалегідь сформульований результат).

Розглядаючи класифікацію стратегій, можна виділити три групи:

1. Стратегію як систему планування (включає все, що стосується розумового процесу, тобто безпосередньо розробки стратегії як плану або намірів). Сюди, на нашу думку, слід віднести стратегію як процес осмислення, формальний процес, аналітичний процес, процес передбачення, ментальний процес.

2. Стратегію як систему дій, діяльності (включає все, що стосується реалізації вже розробленої стратегії, тобто процес ведення переговорів, колективний процес).

3. Стратегію як результат (включає все, що стосується результату дій: процес, що розвивається, реактивний процес, процес трансформації).

Аналіз різних підходів авторів до трактування поняття «стратегія» дозволяє нам детальніше узагальнити отримані результати, визначити відмінності в підходах, а також зробити ряд висновків (табл. 1).

Таблиця 1. Зміст стратегії підприємства з погляду різних авторів

Автор поняття	Зміст поняття						
	Цілі	Концентрація ресурсів	Гнучкість	Система	Перспектива	Потенціал	Варіантність напрямів
Армстронг М.	+	+	+		+		
Солов'йов В.	+						+
Томпсон А., Стрікленд Дж.	+		+				+
Прутник Е.	+				+	+	+
Віханській О.	+						+
Зуб А.	+	+	+				+
Круглова Н., Круглов М.	+				+		+
Оберемчук В.	+				+	+	+
Шанк Дж.	+	+				+	
Володькіна М.	+				+	+	+
Дойль П.	+						+
Еткінсон Дж.	+	+					+
Мінцберг Р.	+	+	+	+	+		
Ламбен Же.-Ж.	+	+	+		+		+
Фатхутдінов Р.	+						+
Мескон А.	+						+
Куденко Н.	+	+					+

Як відзначають А. Тімонін, Є. Бровко підходи до формування стратегії підприємства, запропоновані різними авторами, «пройшли еволюцію від обліку матеріальних ресурсів підприємства до виявлення потенціалу стратегії» [6, с. 45].

Таким чином, стратегію в цілому можна розглядати як перспективу в процесі визначення ключових стратегічних питань і чинників успіху, при цьому схвалювані стратегічні рішення повинні бути

направлені на створення значного і довгострокового впливу на поведінку й ефективність підприємства і сприяти досягненню його мети.

У зв'язку з цим, цікавою є точка зору В. Герасимчука, який виділяє наступні характерні риси стратегії (рис. 1) та дає загальну класифікацію стратегічних альтернатив розвитку підприємства (табл. 2).



Рис. 1. Характерні риси стратегії за В. Герасимчуком [7, с. 26].

Не зупиняючись докладно на характеристиці кожного з них, відзначимо, що дана класифікація стратегій і альтернатив розвитку підприємства свідчить про те, що хоча автор і вважає

маркетингові стратегії функціональними, проте їм відводиться домінуюча роль у розвитку підприємства.

Таблиця 2. Альтернативи стратегії розвитку підприємства

Стратегічні альтернативи	Елементи	Сфера	Основні заходи
Інтенсифікація ринку	Продукт – виробництво - ринок	Внутрігалузєва	Проникнення на ринок; розвиток ринку; географічна експансія
Диверсифікація	Сфера підприємництва	Всередині і за межами галузі	Внутрішній розвиток; вертикальна, горизонтальна і конгломератна диверсифікація
Міжфірмова співпраця	Продукт – ринок - сфера підприємництва	Всередині і за межами галузі	Угоди про співпрацю; спільне виробництво
Зовнішньоекономічна діяльність	Продукт – ринок - сфера підприємництва	За межами держави	Експорт; зовнішнє ліцензування; пряме інвестування

До складових стратегії розвитку В. Герасимчук відносить інтенсивний, інтеграційний і диверсифікований розвиток. Але, в рамках даних альтернатив стратегій розвитку слід зазначити, що

їх складові істотно відрізняються, хоч і призводять до одного результату – якісного або кількісного розвитку підприємства.

Традиційні складові стратегій розвитку підприємства відображає табл. 3. Проте, динамічність зміни маркетингового середовища

зумовлює необхідність включення в класифікацію стратегій розвитку, запропонованих рядом авторів, ще одну, – інноваційну стратегію.

Таблиця 3. Структурні складові стратегій розвитку підприємства [7, с. 137].

Інтенсивний розвиток	Інтеграційний розвиток	Диверсифікаційний розвиток
Глибоке проникнення на ринок. Розширення ринку. Удосконалення товару.	Регресивна інтеграція (жорсткий контроль за діяльністю постачальників). Прогресивна інтеграція (жорсткий контроль за діяльністю системи розподілу). Горизонтальна інтеграція (контроль за діяльністю конкурентів).	Концентрична диверсифікація (розширення номенклатури виробів за рахунок ідентичних товарів) Горизонтальна диверсифікація (поповнення асортименту товарів, пов'язаних з тими, що випускалися раніше) Конгломератна диверсифікація (поповнення асортименту абсолютно новими товарами).

На нашу думку, обґрунтування даної посилання лежить у площині впровадження інноваційної стратегії, яка призводить як до кількісних, так і якісних змін саме із стратегічної точки зору, тобто всі дії щодо її реалізації не є моментальними, а накопичуються в часі, створюючи синергетичний ефект, який починаючи з моменту впровадження, має тенденцію до посилення.

У підходах авторів - Ламбена Ж.-Ж., Куденко Н., Герасимчука В. та ін. інноваційна стратегія розглядається достатньо вузько з погляду розробки нових товарів як інновації. При цьому слід

вказати, що, крім цього, мають місце інші інноваційні процеси, що приводять до розвитку (зростання) підприємства, які мають організаційну, технологічну або управлінську природу. Але в цілому, можна стверджувати, що інноваційна стратегія є синтетичною, а відрізняє її від інших стратегій розвитку те, що вона чітко направлена на якісну та кількісну зміну підприємства. Таким чином, стратегічні альтернативи розвитку підприємства, на нашу думку, необхідно доповнити такою складовою, як інновація (табл. 4).

Таблиця 4. Доповнені альтернативи стратегії розвитку підприємства

Стратегічні альтернативи	Елементи	Сфера	Основні заходи
Інтенсифікація ринку	Продукт - виробництво - ринок	Внутрігалузева	Проникнення на ринок; розвиток ринку; географічна експансія
Диверсифікація	Сфера підприємництва	Всередині і за межами галузі	Внутрішній розвиток; вертикальна, горизонтальна і конгломератна диверсифікація
Міжфірмова співпраця	Продукт – ринок - сфера підприємництва	Всередині і за межами галузі	Угоди про співпрацю; спільне виробництво
Зовнішньоекономічна діяльність	Продукт – ринок сфера підприємництва	За межами держави	Експорт; зовнішнє ліцензування; пряме інвестування
Інновація	Продукт - ринок - технологія - організація - управління	Внутрішня	Розвиток товару; розвиток ринку; удосконалення технологій; удосконалення організації процесів; удосконалення управління

Синтетичною дану стратегію розвитку робить те, що вона включає окремі елементи інших стратегій розвитку, але при цьому враховує природу нових ідей. Це підкреслює і Ж.-Ж.Ламбен, стверджуючи, що інновації можуть бути організаційні і технологічні, крім товарних. При цьому «технологічна інновація

так чи інакше пов'язана з фізичними характеристиками товару. Організаційна, або комерційна інновація пов'язана в основному із способами організації, збуту і комунікації в процесі комерціалізації товару або послуги» [8, с. 498].

Що стосується управлінських інновацій, то вони найчастіше пов'язані з трансформацією або вдосконаленням процесів управління на підприємстві. Слід зазначити, що всі складові інноваційної стратегії як різновиду стратегії розвитку підприємства є тісно взаємопов'язаними. Так, технологічна інновація є невід'ємною частиною товарної інновації, організаційні інновації взаємозв'язані з управлінськими і, як правило, приводять до технологічних інновацій. Таким чином, інноваційна стратегія підприємства є

системним, безперервним процесом, що приводить до якісного та кількісного розвитку підприємства.

Виходячи з вищевикладеного, ми запропонували наступні етапи стратегії розвитку підприємства: стратегічне планування, ревізію «вузьких місць», проникнення, зростання, інновації, коректування. В рамках цього можна сформулювати наступний підхід до етапів стратегії та їх змістове наповнення. Підсумки наших міркувань з приводу змісту етапів стратегії розвитку підприємства представлені на рис. 2.



Рис. 2. Етапи стратегії розвитку підприємства

Література

1. Кныш М. И. Конкурентные стратегии: Учебное пособие. – СПб., 2000. – 284 с.
2. Тренев Н. Н. Стратегическое управление предприятием на основе самоорганизации. // Аудит и финансовый анализ. – 1998. - №1. – С. 209-252.
3. Фазі Л., Рэндел Р. Курс МВА по стратегическому менеджменту: Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 608 с.
4. Шкардун В. Д. Маркетинговые основы стратегического планирования: Теория, методология, практика: Монография. – М.: Дело, 2005. – 376 с.
5. Эткинсон Дж., Уилсон Й. Стратегический маркетинг: ситуации, примеры: Учеб.пособие/Пер.с англ под ред.проф. Ю.А.Цыпкина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 471 с.
6. Тимонин А. М., Бровко Е. М. Маркетинговая стратегия промышленных альянсов: Монография. – Х.: ИД «Инжэкс», 2004. – 160 с.
7. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством: Графічне моделювання: Навч.посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.
8. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Пер.с англ. В. Б.Колчанова. – СПб.: Питер, 2005. – 800 с.

ПРОГНОЗУВАННЯ ПОТРЕБИ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ В ДОДАТКОВИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСАХ

Розглянуто необхідність застосування економіко-математичних моделей. Запропоновано імітаційну модель прогнозування потреби акціонерних підприємств в додаткових фінансових ресурсах.

Ключові слова

Потреба, ресурси, обсяг реалізації, модель, сектор

Формування ринково регульованої системи, входження України до всесвітньої системи господарських зв'язків на правах рівноправного партнера потребує врахування досягнень вітчизняної та світової науки, інновацій, зокрема здобутків економічної та фінансової наук, розробки моделей складання фінансових прогнозів як на загальноекономічному, так і на рівні суб'єкта господарювання. Вибір раціональних шляхів управління підприємством дедалі частіше пов'язують із прогнозування можливих ситуацій та запобігання негативних їх наслідків. Використання економіко-математичних методів є основою для вироблення раціональних рішень управління господарською та фінансовою діяльністю підприємства – імітації, моделювання реальної ситуації, прогнозування на його основі розвитку цієї ситуації.

В практиці перспективного фінансового аналізу нерідким є застосування великої кількості моделей, використання яких допомагає оптимізувати розподіл наявних ресурсів, оцінити доцільність інвестицій, вибрати джерела фінансування виробничої діяльності, мінімізувати вартість використовуваних ресурсів та максимізувати прибуток. Використання моделювання в є досить важливим при прогнозуванні майбутнього фінансового стану та дозволяє отримати уявлення про аналізований об'єкт, кількісно описати його структуру, зовнішні і внутрішні взаємозв'язки. В науковій літературі

досить детально охарактеризовано ряд моделей, які дають можливість описати поведінку об'єкта, тому ми не зупинятимемо уваги на їх характеристиці. Питання моделювання фінансового стану підприємства досить детально розроблені в працях зарубіжних вчених, зокрема, У.Карлтона [1], Р. Спайса [2], Дж.Стерна [3], Дж.Френсіса [4], Ровела, Б.Девіса [5], Ф.Каккаполо, М.Чендрі, Дж.Еліота [6]. Для вітчизняної науки ця тема відносно новою, однак серед наявних досягнень слід виділити праці І.Бланка, А.Шеремета, Є.Стоянової, В.Ковальова, Г.Савіцької, Н.Костіної, А.Алексеева, О.Василика [7], Л.Павлової [8] та інших авторів, які досліджують дану проблематику. Поряд із цим зовсім не дослідженим є питання прогнозування та моделювання потреби в фінансових ресурсах.

Метою даної статті є представлення розробленою нами імітаційної моделі, яка б дозволила планувати та моделювати потребу підприємства в додаткових фінансових ресурсах залежно від впливу екзогенних та ендогенних чинників.

Імітаційне моделювання дозволяє описати економічні процеси за допомогою побудови системи рівнянь, критеріїв та обмежень. Математичні конструкції, що використовуються в таких моделях, включають логічні умови, які призводять до розгалуження обчислювальних процесів. Використання імітаційних моделей дозволяє визначити алгоритми поведінки елементів аналізованого об'єкту та взаємодію між ними в процесі функціонування.

Ми пропонуємо розглянути модель, яка б дозволила спрогнозувати майбутні потреби в фінансових ресурсах при будь-якому обсязі реалізації продукції та може бути вбудована як окремий блок в систему автоматичного фінансового управління рухом фінансових ресурсів на підприємстві.

Запропонована модель представляє собою систему із 61 рівняння та нерівності, що охоплюють дев'ять секторів: 1) сектор галузевого обсягу збуту продукції; 2) виробничий сектор; 3) сектор капіталу; 4) сектор цін; 5) сектор витрат; 6) сектор фінансових результатів; 7) сектор оцінки ризику; 8) сектор визначення вартості фінансових ресурсів; 9) сектор потреби в додаткових фінансових ресурсах.

Графічне відображення взаємозв'язків, що виникають між окремими елементами моделі, подано у вигляді блок-схеми на рис. 1. Алгоритм запропонованої моделі побудований на основі описаного ходу аналітичних досліджень аналізу потреби в додатковому капіталі на прикладі діяльності гіпотетичного акціонерного товариства.

Параметри, що використовуються для опису даної моделі, можна розділити на дві групи: зовнішні та внутрішні. Зовнішні параметри моделі визначаються користувачами (адміністрацією підприємства) та є необхідними вхідними даними для здійснення процесу імітації, а внутрішні параметри, у свою чергу, розраховуються на основі значень зовнішніх.

Вихідний результат, який буде отримано в результаті моделювання, залежатиме від величини зовнішніх параметрів. Оскільки дана модель є спрощеним представленням процесу визначення потреби в додаткових фінансових ресурсах, то деякі із вхідних параметрів можуть бути деталізовані та в свою чергу перетворяться на внутрішні. Перелік параметрів, що описують досліджувану нами модель, поданий у таблиці 1.

Система рівнянь, яка подана в таблиці 2, дозволяє зрозуміти взаємозв'язки, що виникають між окремими елементами моделі, а також їх вплив на кінцевий результат – обсяг потреби в додаткових фінансових ресурсах.

З метою вивчення чутливості потреби в капіталі від змін в значеннях деяких вхідних показників, параметри рівнянь системи можуть бути змінені.

Взаємодія елементів моделі проілюстрована рівняннями, згрупована в секторах у таблиці 2 та схематично зображена блок-схемою (рис. 1).

1. Сектор галузевого обсягу реалізації продукції.

Важливість прогнозу галузевого обсягу реалізації продукції визначається його позицією (рівняння (1)). Даний показник є основою для розрахунку всіх інших похідних від нього показників і прямо впливає на сектори виробництва та оцінки ризику, а також опосередковано на всі інші.

Розрахунок галузевого обсягу реалізації продукції поданий рівнянням (1), в якому величина даного показника є похідною від його значення у попередньому періоді, скоригованого на темп росту галузевого обсягу реалізації продукції у

прогнозованому періоді (темп росту галузевого ринку збуту).

Для виключення впливу інфляції рівень обсягу реалізації продукції слід визначати в натуральних одиницях.

Оскільки існує лише певна ймовірність підтвердження прогнозу галузевого обсягу реалізації продукції, то для визначення ступеня ризику ми пропонуємо розраховувати показник стандартного відхилення потенційного галузевого обсягу реалізації продукції.

Даний показник є зовнішнім параметром і використовується для розрахунку стандартних відхилень прибутку від діяльності до вирахування відсотків за користування позиченими фінансовими ресурсами та податку на прибуток, чистого прибутку підприємства та нерозподіленого прибутку після здійснення виплат учасникам (власникам).

Взаємозв'язок між величиною потенційного обсягу реалізації продукції підприємства та її галузевим обсягом пропонуємо описати за допомогою рівняння (2), застосувавши припущення про ринкову частку підприємства в галузевому обсязі реалізації продукції, тобто величина потенційного обсягу реалізації продукції підприємства розраховується на основі прогнозованого галузевого обсягу реалізації та припущення про ринкову частку підприємства.

2. Виробничий сектор.

У даній моделі пропонуємо розрізнити потенційний та плановий обсяги реалізації, що розраховані на основі рівнянь (2) та (6). Нами зроблено припущення про те, що керівництво підприємства прагне досягнути потенційного рівня реалізації.

У свою чергу, запланований обсяг реалізації продукції можна визначити як суму фактичного рівня випуску на існуючих виробничих потужностях та залишків готової продукції на початок періоду.

Порівняння потенційного та планового обсягів реалізації дає можливість визначити потребу в додаткових потужностях для виробництва додаткової кількості продукції. Виконання умов нерівності (7) свідчатиме про потребу у придбанні додаткових засобів, інакше — потреба буде нульовою, тобто при наявності невикористаних виробничих потужностей зростання обсягу реалізації продукції не вимагатиме зростання обсягу необоротних активів (у даному випадку під необоротними активами маємо на увазі основні засоби). Таке зростання може бути підкріплене більш повним завантаженням існуючих потужностей.

Обсяг випуску продукції при повному завантаженні потужностей розраховується за допомогою рівняння (3) як добуток показника максимальної фондовіддачі необоротних активів на початок періоду та обсягу необоротних активів у прогнозованому періоді.

Фактичний обсяг випуску продукції в натуральних одиницях розраховується як добуток обсягу випуску продукції при повному завантаженні виробничих потужностей та коефіцієнта використання цих потужностей (5). Цей показник можна коригувати поступово або динамічно, збільшуючи до обсягу

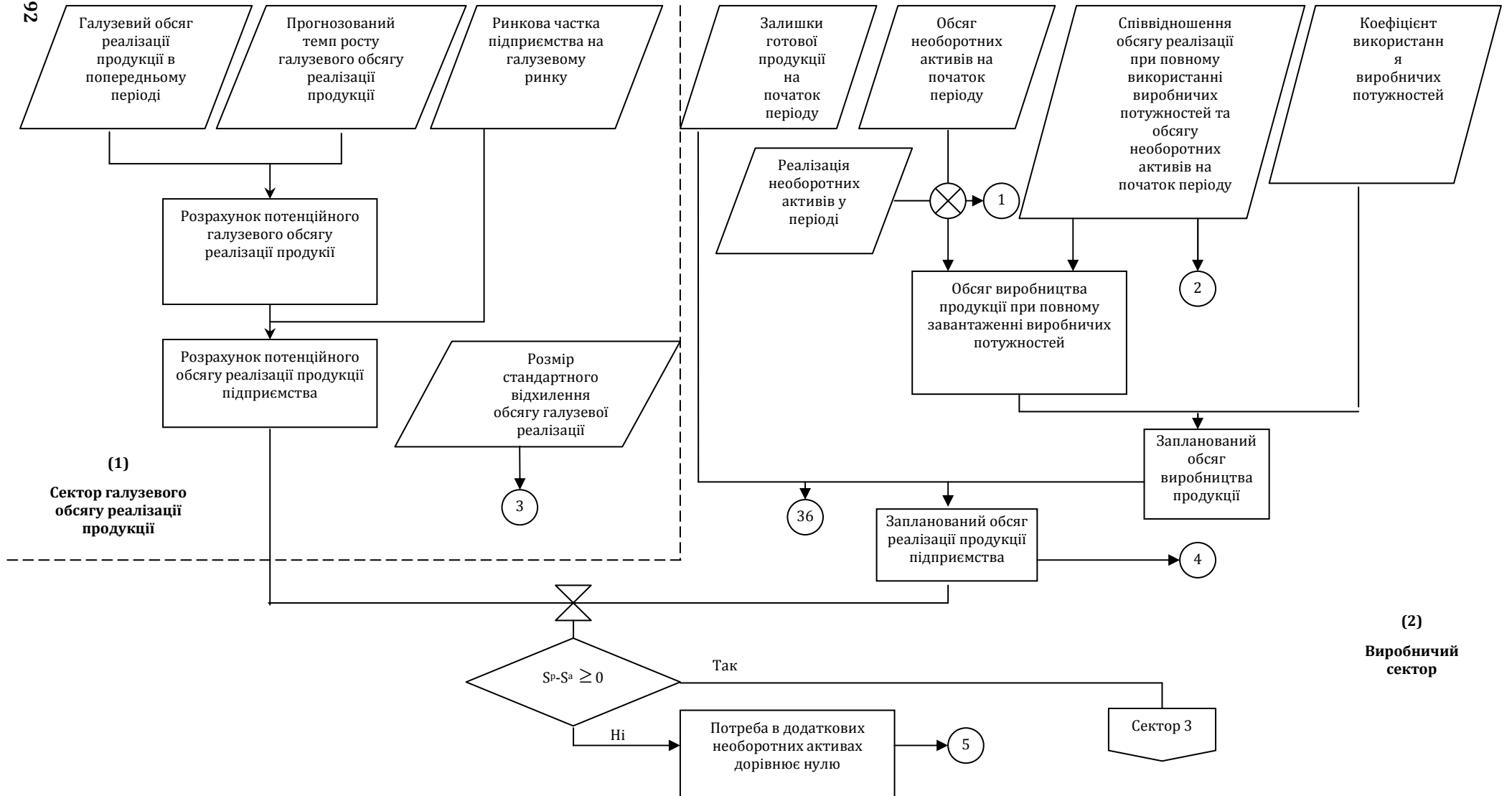
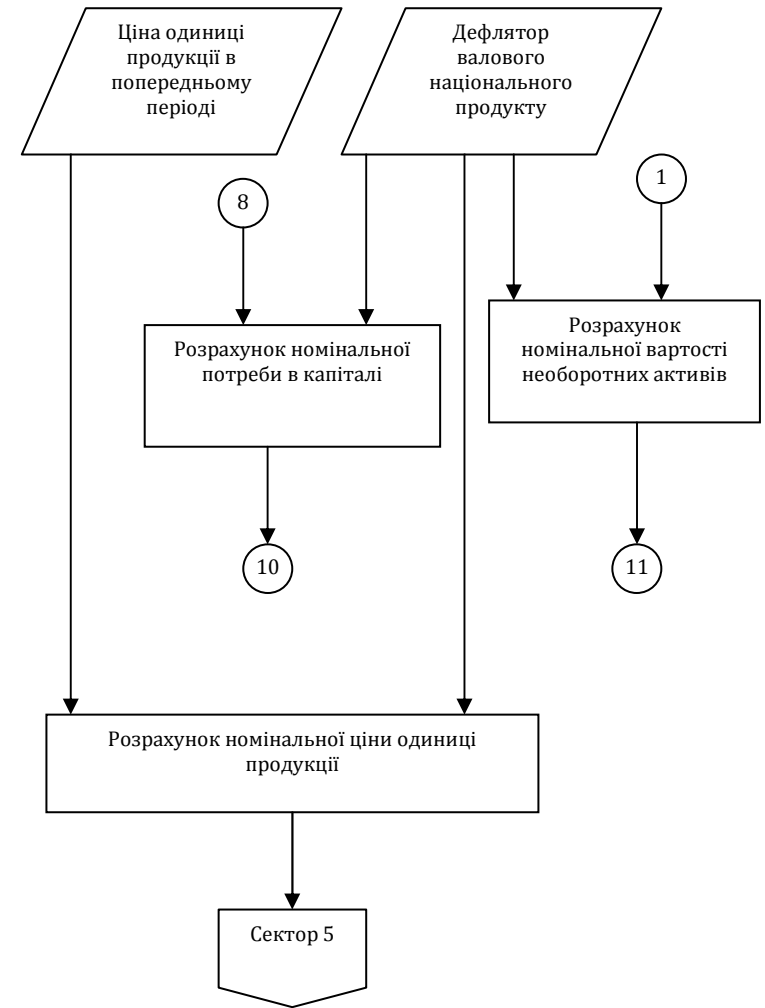
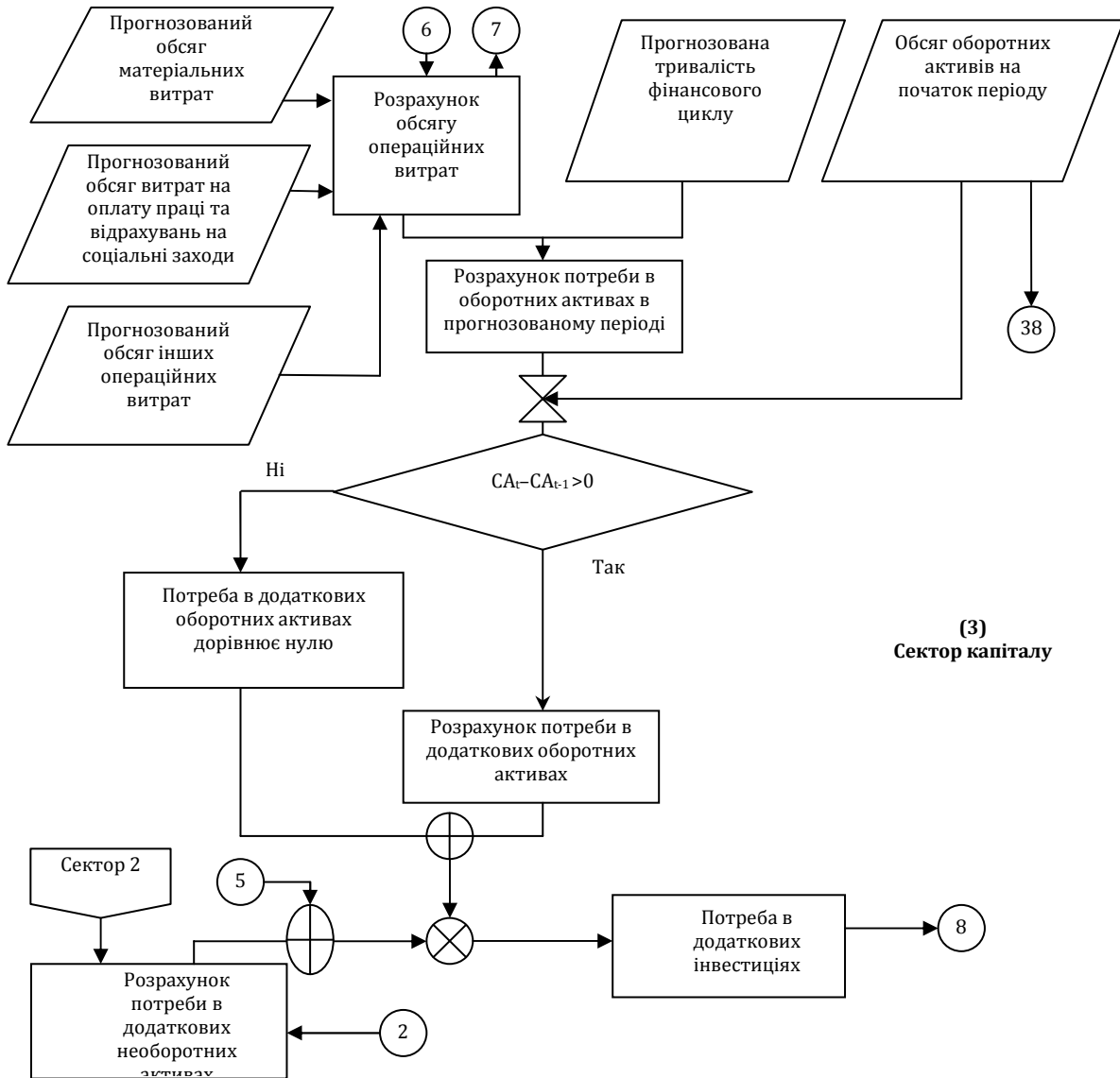
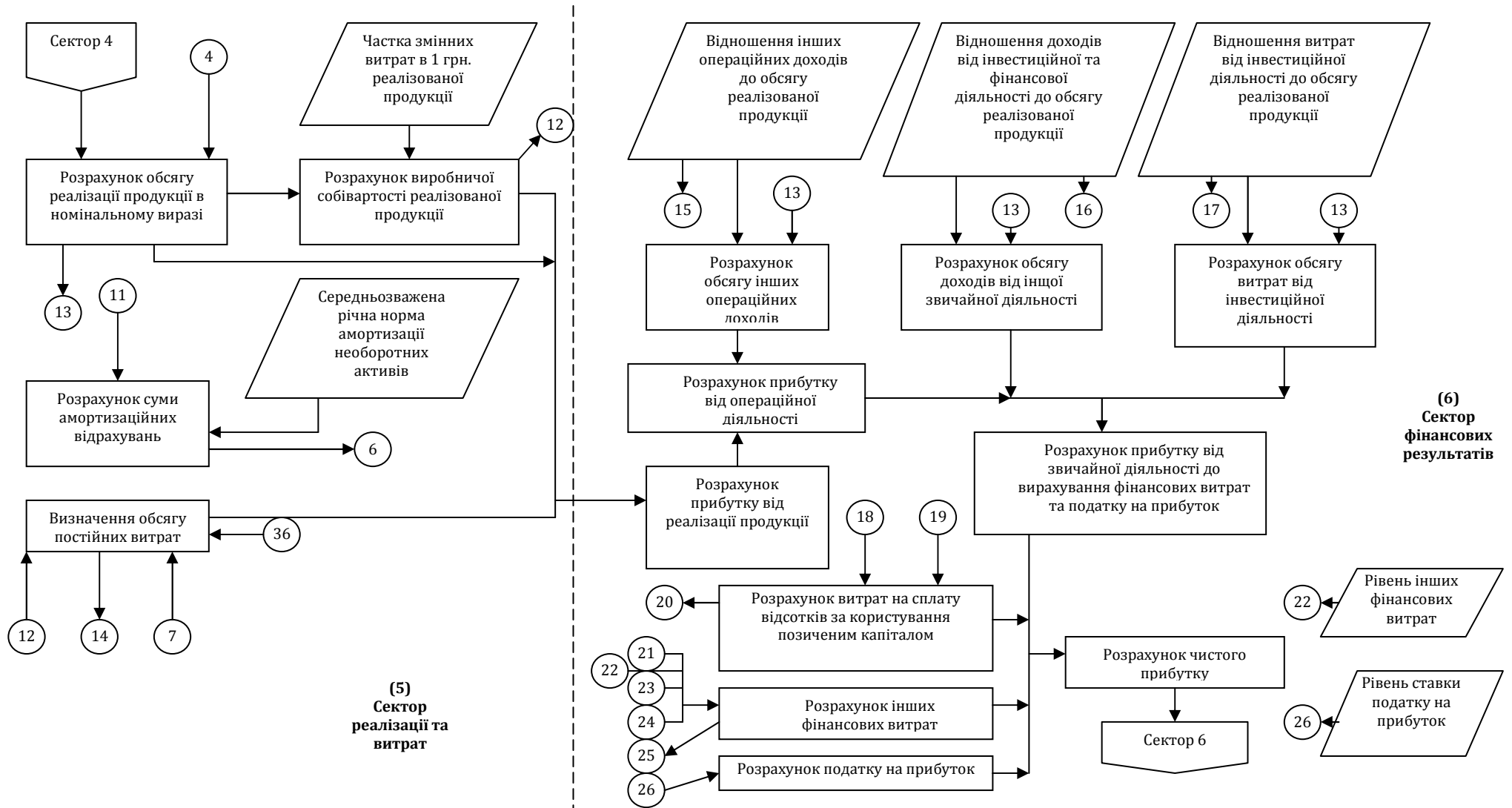
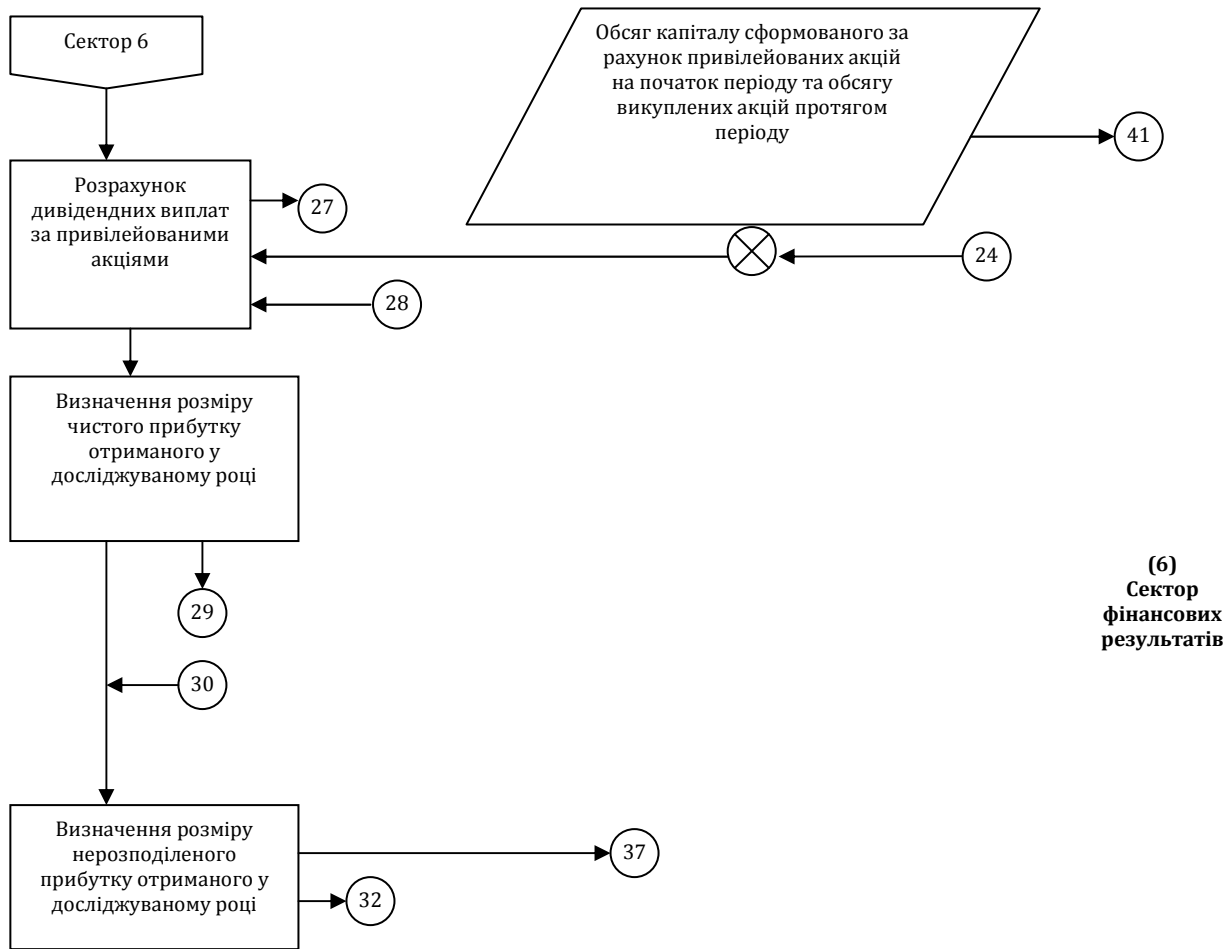


Рис. 1. Алгоритм розрахунку потреби в додатковий ресурсах

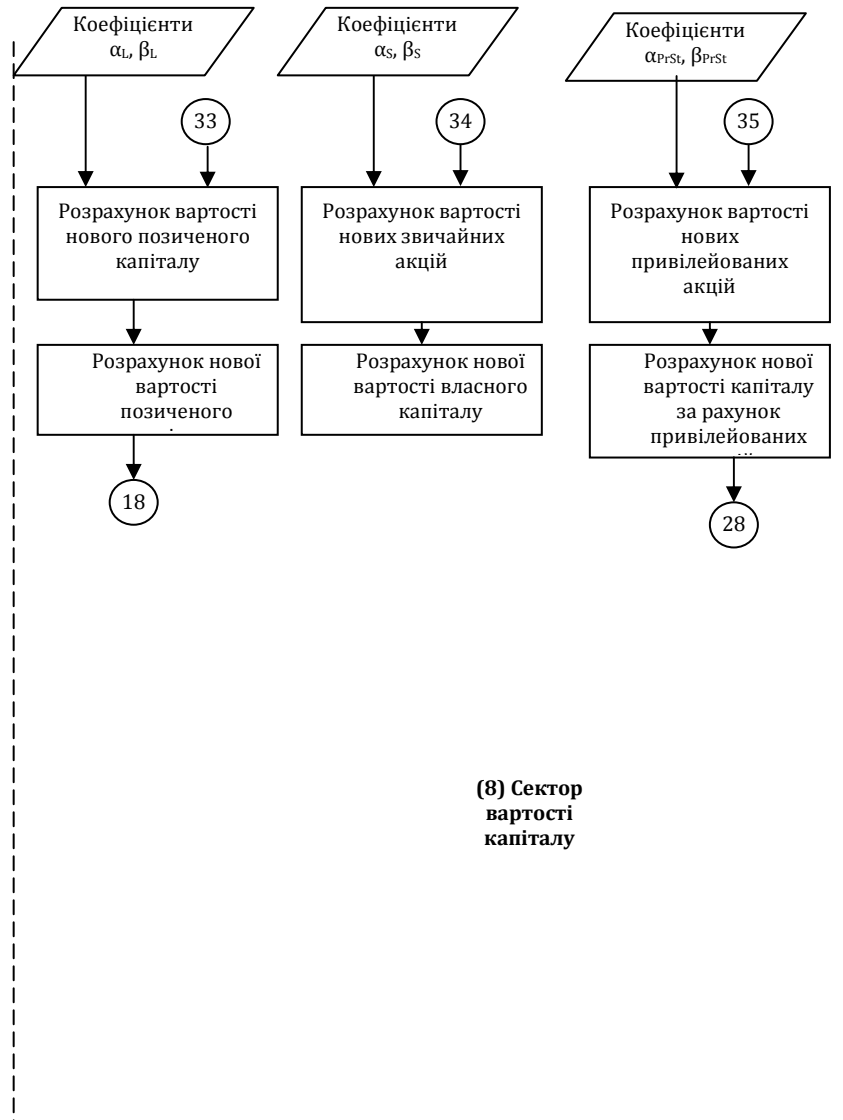
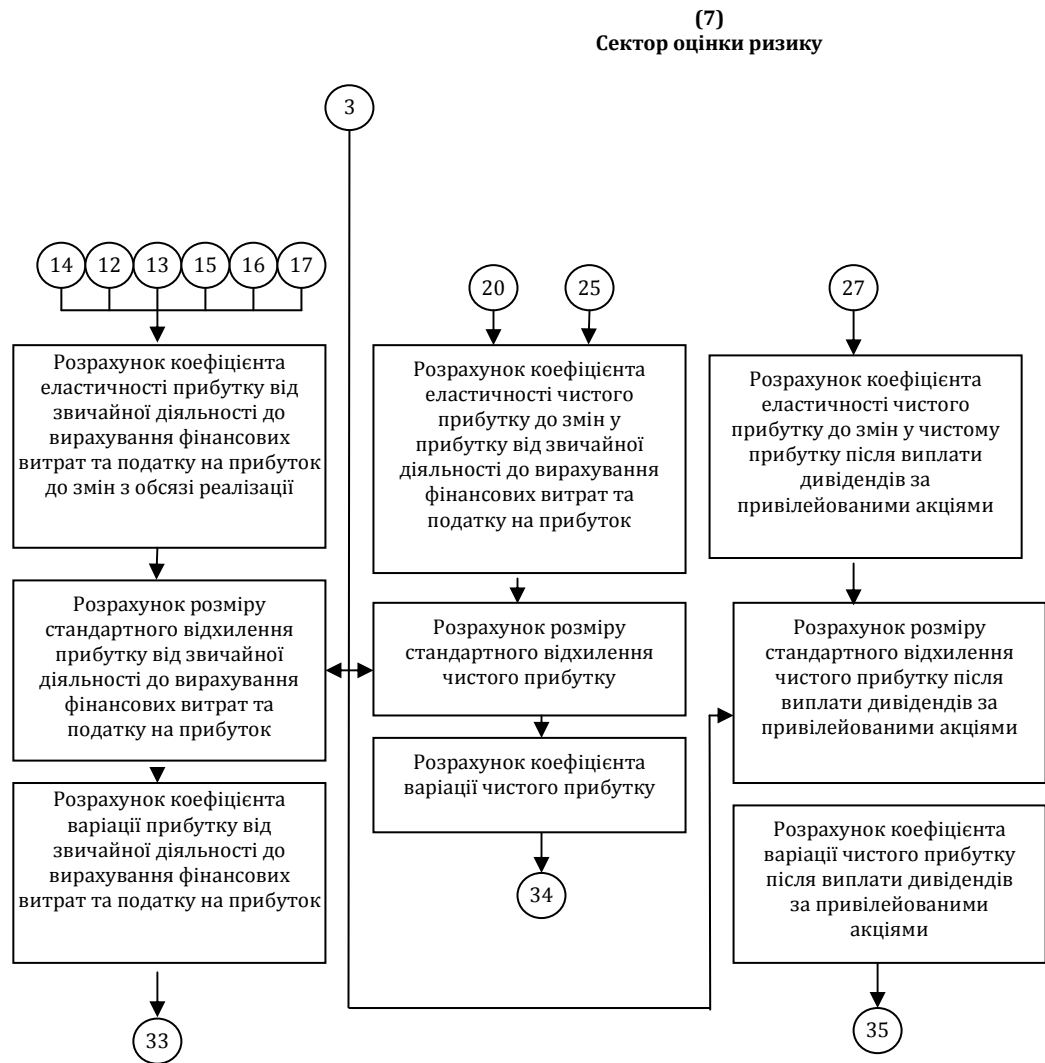


Продовження рис. 1.



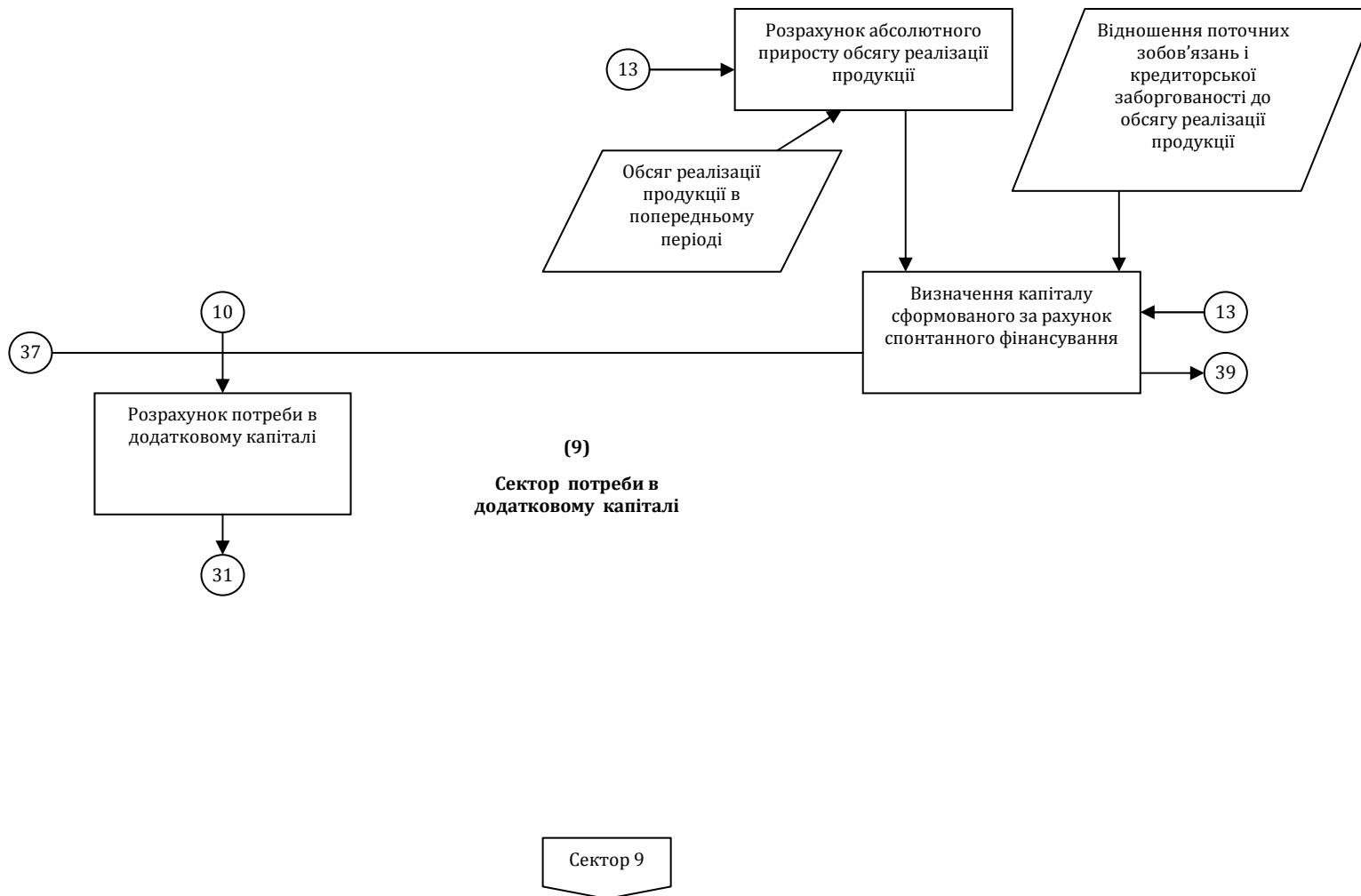


Продовження рис. 1.

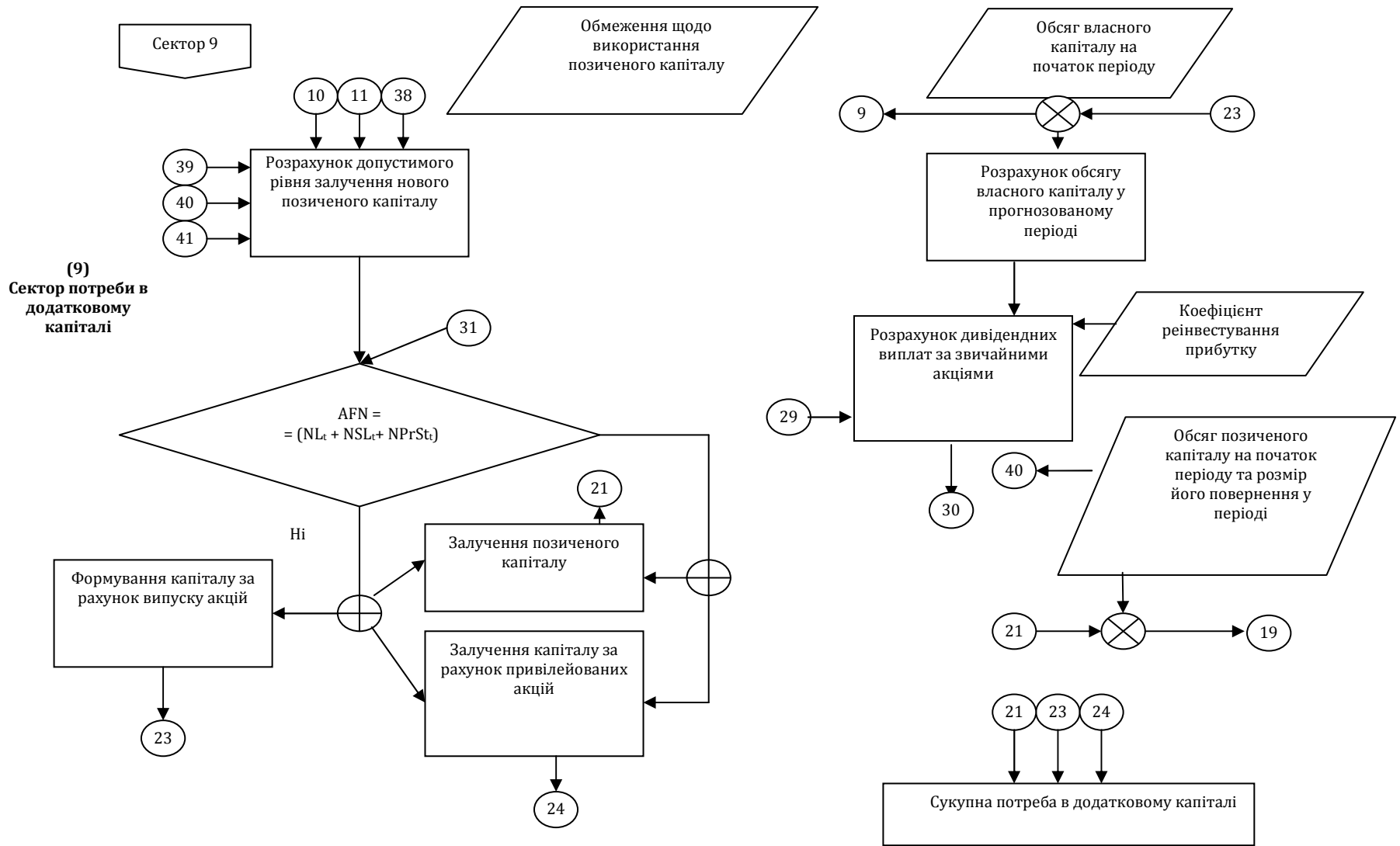


(8) Сектор вартості капіталу

Продовження рис. 1.



Продовження рис. 1.



Продовження рис. 1.

потенційної реалізації.

Рівень планової реалізації продукції визначатиме обсяг необхідних активів, а отже, й потребу в додатковому капіталі.

3. Сектор капіталу.

У досліджуваній моделі обсяг необхідних нових інвестицій прямо не пов'язаний з обсягом реалізації, а є результатом порівняння потенційного та планового рівнів обсягу реалізації продукції. В другому секторі було визначено потребу підприємства в збільшенні виробничих потужностей як добуток різниці між потенційним та плановим обсягом реалізації продукції і коефіцієнтом її фондомісткості при повному завантаженні виробничих потужностей

На відміну від необоротних активів потреба в оборотному капіталі прямо залежатиме від рівня операційних витрат періоду (рівняння (8)). У цьому випадку ми робимо припущення, що залишки готової продукції на початок періоду та вироблена продукція у досліджуваному періоді будуть продані. Жодних залишків готової продукції та незавершеного виробництва на кінець періоду не передбачено, тобто величина операційних витрат дорівнює сумі змінних витрат на виготовлення реалізованої продукції та постійних витрат, оскільки діє припущення, що вся вироблена підприємством продукція продається. Складові елементи, які визначають розмір операційних витрат — це зовнішні параметри (рівняння (8)), за винятком обсягу амортизаційних відрахувань, що визначаються рівнянням (16). Розрахунок потреби в оборотному капіталі поданий рівнянням (9), а обсяг необхідного збільшення визначається при виконанні умов нерівності (10).

Сума необхідного збільшення обсягу необоротних та оборотних активів визначає потребу в нових інвестиціях (рівняння (11) та (12)).

4. Сектор цін.

Ціновий сектор відіграє в моделі ключову роль, оскільки поєднує кількісний сектор із вартісним. Результати, отримані в секторах галузевої реалізації, виробництва, виражені в натуральних одиницях. На противагу їм, номінальні сектори витрат, фінансових результатів, формування додаткового капіталу є вартісно вираженими. Наявність цього сектора, на нашу думку, дозволяє відокремити вплив цінових рішень від рішень, пов'язаних з виробництвом та реалізацією продукції, а також показати різницю між реальними та номінальними вартостями і, таким чином, проаналізувати вплив інфляційних процесів.

Рівняння (14) генерує нову ціну продукції, пов'язуючи її через індекс інфляції з ціною продукції в попередньому періоді.

Номінальна потреба в додатковому капіталі та номінальна вартість наявних необоротних активів оцінюються, виходячи із використання дефлятора валового національного продукту, що визначається рівняннями (13) та (15).

Дефлятор валового національного продукту — це показник відмінності між реальним та номінальним продуктом, що дозволяє визначити вплив інфляції. В Україні дефлятор валового національного продукту прийнято розраховувати за формулою Пааше.

5. Сектор витрат.

Рівняння (17) дозволяє шляхом використання ціни, визначеної у секторі цін, здійснити перетворення планового обсягу реалізації продукції з натуральних одиниць у вартісний вираз.

Змінні витрати прямо пов'язані з плановим рівнем реалізації продукції підприємства у вартісному виразі. Послідовність їх розрахунку подано рівнянням (18). Представлення змінних витрат як частки обсягу реалізації продукції полегшує можливість їх прогнозування у випадку коливання рівня реалізації.

Обсяг постійних витрат є внутрішнім параметром і визначається як різниця між величиною операційних витрат та змінними витратами на виготовлення продукції, яка буде реалізована у прогнозованому періоді. (рівняння (19)). Сума змінних та постійних витрат, що пов'язані з реалізацією продукції, становитиме загальні витрати на виготовлення реалізованої продукції (рівняння (20)).

Визначені у цьому секторі витрати є основою для розрахунку прибутку від операційної діяльності в секторі фінансових результатів, а також для вимірювання ступеня ризику за допомогою коефіцієнтів еластичності в секторі оцінки ризику.

6. Сектор фінансових результатів.

Рівняння (21), (22), (23), (24) сектора фінансових результатів пов'язують розмір інших операційних доходів, доходів від інвестиційної діяльності, доходів від фінансової діяльності та витрат інвестиційної діяльності пропорційно з плановим обсягом реалізації продукції. Таке припущення дозволяє нам спрогнозувати їх розмір як прямих детермінантів розміру прибутку від звичайної діяльності.

Рівняння (25) призначене для визначення величини прибутку від реалізації продукції, а рівняння (26) — для визначення інших прибутків від звичайної діяльності за вирахуванням фінансових витрат та податку на прибуток.

Розрахунок величини прибутку від звичайної діяльності до вирахування відсотків за користування позиченими фінансовими ресурсами та податку на прибуток здійснюється за допомогою рівняння (27). У свою чергу, розмір чистого прибутку можна отримати з прибутку від звичайної діяльності до фінансових витрат та оподаткування після їх виключення (рівняння (28)). Це рівняння враховує можливість виникнення ефекту "зворотного живлення" та його вплив на розмір вказаного прибутку.

Рівняння (29) та (30) відображають порядок розрахунку дивідендних виплат за привілейованими акціями та прибутку після вирахування дивідендних

виплат.

Обсяг нерозподіленого прибутку, який буде отримано в прогнозованому періоді, визначається шляхом множення чистого прибутку після виплати дивідендів за привілейованими акціями та коефіцієнта реінвестування прибутку (рівняння (31)).

7. Сектор оцінки ризику.

Похідні від обсягу реалізації продукції із сектора фінансових результатів – прибуток від звичайної діяльності до вирахування відсотків за використання позиченого капіталу і податку на прибуток, чистий прибуток та чистий прибуток після вирахування дивідендних платежів за привілейованими акціями – використовуються в секторі оцінки ризику для отримання стандартного відхилення кожного з вказаних показників. Вони демонструють як зміна прогнозів галузевого обсягу реалізації впливає на характер ризику (діловий та фінансовий ризику) підприємства. Ці види ризиків визначають вартість капіталу за рахунок випуску нових акцій та залучення нових видів позиченого капіталу в рівняннях (40), (42) та (44) восьмого сектора. Таким чином, ризик є основним детермінантом фінансових витрат у даній моделі, а самі фінансові витрати є внутрішнім показником.

Стандартні відхилення прибутку від звичайної діяльності до вирахування відсотків за використання позиченого капіталу і податку на прибуток, чистого прибутку та чистого прибутку після виплати дивідендів за привілейованими акціями визначаються варіацією прогнозу галузевого обсягу реалізації продукції та рівнями коефіцієнтів еластичності (рівняння (32), (34), (35)), що відображають вплив операційного та фінансового ризиків (рівняння (37), (38) та (39)).

8. Сектор визначення вартості капіталу.

Ринкові фактори, що необхідні для визначення вартості нових ресурсів у вигляді коефіцієнтів α_L , α_{PrSt} , α_S , β_L , β_{PrSt} , β_S введені в рівняння (40), (42) та (44). Коефіцієнти варіації u_{EBIT} , u_{NIAT} в даній моделі відображають мінливість у розмірі $EBIT$, $NIAT$ та $NIAT/Div$. Дані попередніх значень коефіцієнтів

регресій встановлюються шляхом проведення регресійного аналізу.

Рівняння (46) описує порядок визначення середньозваженої вартості позиченого капіталу у прогнозованому періоді, а рівняння (47) – середньозваженої вартості привілейованих акцій.

9. Сектор потреби в додатковому капіталі.

Розрахунок потреби в додатковому капіталі здійснений, головним чином, на основі взаємозв'язків, що визначають суму зовнішнього фінансування, необхідного для задоволення потреби в додаткових інвестиціях, та можливостей внутрішнього фінансування.

Рівняння (53) описує порядок визначення потреби в додатковому капіталі. Частка нерозподіленого прибутку як внутрішнє джерело формування капіталу підприємства розраховується рівнянням (31), а розмір автоматичного зростання спонтанних пасивів – рівнянням (52).

Нерівності (55) та (59) є обмеженнями розміру капіталу, що буде сформований з певних джерел. Нерівність (55) побудована на основі припущення про оптимальну структуру джерел формування капіталу.

Перелік нерівностей може бути збільшений відповідно до вимог, що ставляться перед керівництвом підприємства, власниками, кредиторами та контрагентами.

Сукупна потреба в додатковому капіталі визначається за допомогою рівняння (61). Вона враховує всі потреби в додатковому капіталі, необхідному для збільшення активів та покриття додаткових фінансових витрат на обслуговування нового позиченого капіталу.

Рівняння (61) матиме зміст лише за умови, що рівність (53) дорівнюватиме нулю, інакше потреба в додатковому капіталі визначатиметься за формулою (53).

Параметри рівнянь системи можуть бути змінені з метою вивчення чутливості потреби в ресурсах від змін в значеннях деяких вхідних параметрів. Взаємодія елементів моделі проілюстрована рівняннями із зазначенням сектора в таблиці 2.

Таблиця 1. Перелік параметрів моделі визначення потреби в додаткових фінансових ресурсах

Параметри моделі			
Ендогенні		Екзогенні	
$Sales_t^p$	Потенційний галузевий обсяг збуту продукції в натуральних одиницях	$Sales_{t-1}^p$	Потенційний галузевий обсяг збуту продукції в попередньому періоді в натуральних одиницях
S_t^p	Потенційний обсяг збуту продукції підприємства в натуральних одиницях	g_t	Темп приросту в галузевому обсязі реалізації продукції
P_t^{FC}	Обсяг виробництва продукції при повному завантаженні наявних виробничих потужностей підприємства в натуральних одиницях	ms_t	Величина ринкової частки підприємства в галузевому обсязі збуту
FA_t	Обсяг необоротних активів у прогнозованому періоді до необхідного їх збільшення, грн.	FA_t^{begin}	Обсяг необоротних активів на початок періоду, грн.

Таблиця 1. Перелік параметрів моделі визначення потреби в додаткових фінансових ресурсах

P_t^a	Запланований обсяг випуску продукції в натуральних одиницях	$P_t^{FC_begin}$	Обсяг продукції, який можна було виробити при повному завантаженні виробничих потужностей, які були в наявності на початок періоду
S_t^a	Запланований обсяг збуту продукції підприємства в натуральних одиницях	$\frac{P_t^{FC_begin}}{FA_t^{begin}}$	Співвідношення обсягу збуту продукції при повному використанні виробничих потужностей та обсягу необоротних активів на початок періоду (коефіцієнт фондівіддачі)
ΔFA_t	Необхідне збільшення необоротних активів в прогнозованому періоді, грн..	SFA_t	Продаж необоротних активів у прогнозованому періоді, грн.
OE_t	Обсяг операційних витрат, грн.	r_u	Коефіцієнт використання виробничого обладнання
CA_t	Потреба в оборотних активах в прогнозованому періоді, грн.	FG_{t-1}	Залишки готової продукції на початок періоду в натуральних одиницях
ΔCA_t	Зміна потреби в оборотних активах, грн.	MC_t	Прогнозований обсяг матеріальних витрат, грн.
ΔA_t	Необхідна зміна в активах, грн.	LC_t	Прогнозований обсяг витрат на оплату праці, грн.
D_t	Сума амортизаційних відрахувань у прогнозованому періоді, грн.	SC_t	Прогнозований обсяг відрахувань на соціальні заходи, грн.
NC_t	Потреба в нових фінансових ресурсах, грн.	OOO_t	Прогнозований обсяг інших операційних витрат, грн.
NF_t	Потреба в нових фінансових ресурсах із врахуванням інфляції, грн.	CCC_t	Прогнозована тривалість фінансового циклу, в днях
P_t^u	Ціна одиниці продукції в прогнозованому періоді, грн..	CA_{t-1}	Обсяг оборотних активів на початок періоду
FA_t^{nom}	Обсяг необоротних активів у прогнозованому періоді до необхідного їх збільшення у номінальній вартості, грн.	i_{GNP}	Дефлятор валового національного продукту. Розраховується за формулою Пааше.
$\$S_t^a$	Запланований обсяг реалізації продукції у вартісному виразі, грн.	P_{t-1}^u	Ціна одиниці продукції в попередньому періоді, грн.
VC_t	Змінні витрати пов'язані із виготовленням продукції, яка буде реалізована, грн.	w_{vc}	Частка змінних витрат в 1 грн. реалізованої продукції
TOC_t	Сума змінних та постійних витрат, які понесе підприємство для виготовлення реалізованої продукції, грн.	FGC_{t-1}	Обсяг залишків готової продукції в попередньому періоді, грн.
FC_t	Обсяг постійних витрат, грн.	dr_t	Середньозважена річна норма амортизації необоротних активів
OOO_t	Інші операційні доходи, грн.	r_{oop}	Відношення інших операційних доходів до обсягу реалізованої продукції
IR_t	Доходи від інвестиційної діяльності, грн.	r_{ir}	Співвідношення доходів від інвестиційної діяльності та обсягу збуту продукції
FR_t	Доходи від фінансової діяльності, грн.	r_{fr}	Співвідношення доходів від фінансової діяльності та обсягу збуту продукції
IE_t	Витрати від інвестиційної діяльності, грн.	r_{ie}	Відношення витрат від інвестиційної діяльності до обсягу реалізованої продукції
EFO_t	Прибуток від продажу продукції, грн.	T_t	Рівень ставки податку на прибуток

Таблиця 1. Перелік параметрів моделі визначення потреби в додаткових фінансових ресурсах

OP_t	Обсяг інших доходів від звичайної діяльності, грн.	U_t^{NL}	Рівень інших фінансових витрат пов'язаних із залученням довгострокових боргових ресурсів
$EBIT_t$	Прибуток від звичайної діяльності до вирахування фінансових витрат та податку на прибуток, грн.	U_t^{NSL}	Рівень інших фінансових витрат пов'язаних із залученням фінансових ресурсів у вигляді короткострокових кредитів
$NIAT_t$	Обсяг чистого прибутку, грн.	U_t^{NPrSt}	Рівень інших фінансових витрат пов'язаних із випуском привілейованих акцій
i_t^A	Середньозважена вартість боргових фінансових ресурсів	U_t^{NS}	Рівень інших фінансових витрат пов'язаних із випуском звичайних акцій
L_t	Обсяг довгострокових боргових фінансових ресурсів у прогнозованому періоді, грн.	b_t	Частка чистого прибутку після виплати дивідендів за привілейованими акціями, що реінвестується у підприємство
SL_t	Обсяг боргових фінансових ресурсів за рахунок короткострокових кредитів у прогнозованому періоді, грн.	CL_{t-1}	Обсяг кредиторської заборгованості та поточних зобов'язань в попередньому періоді, грн.
CL_t	Обсяг кредиторської заборгованості та поточних зобов'язань, грн.	$PrStR_t$	Обсяг викуплених привілейованих акцій, грн.
$PfDiv_t$	Дивідендні виплати за привілейованими акціями у прогнозованому періоді, грн.	NL_t	Обсяг довгострокових боргових фінансових ресурсів залучених у прогнозованому періоді, грн.
$PfSt_t$	Обсяг фінансових ресурсів за рахунок випуску привілейованих акцій, грн.	NSL_t	Обсяг боргових фінансових ресурсів у вигляді короткострокових кредитів залучених у прогнозованому періоді, грн.
i_t^{PrSt}	Вартість фінансових ресурсів за рахунок привілейованих акцій	$NPrSt_t$	Обсяг фінансових ресурсів за рахунок випуску привілейованих акцій, залучених у прогнозованому періоді, грн.
$NIAPrDiv_t$	Чистий прибуток після виплати дивідендів за привілейованими акціями, грн.	NS_t	Обсяг фінансових ресурсів за рахунок випуску звичайних акцій, залучених у прогнозованому періоді, грн.
ΔRE_t	Обсяг нерозподіленого прибутку отриманого у прогнозованому періоді, грн.	L_{t-1}	Довгострокові позики та зобов'язання в попередньому періоді, використання яких є платним, грн.
AFN_t	Потреба в додаткових фінансових ресурсах, грн.	LR_t	Повернення довгострокових позик та погашення зобов'язань, грн.
i_t^L	Вартість нового довгострокового боргу	SL_{t-1}	Обсяг короткострокових кредитів у попередньому періоді, грн.
i_t^{SL}	Вартість нових короткострокових кредитів банків	SLR_t	Повернення короткострокових кредитів, грн.
i_t^{NPrSt}	Вартість нових фінансових ресурсів за рахунок випуску привілейованих акцій	i_{t-1}^A	Середньозважена вартість боргу в попередньому періоді
$TAFN_t$	Сукупна потреба в додаткових фінансових ресурсах, грн.	i_{t-1}^{PrSt}	Вартість привілейованих акцій в попередньому періоді
i_t^S	Вартість звичайних акцій в попередньому періоді	$PrSt_{t-1}$	Обсяг ресурсів за рахунок привілейованих акцій в попередньому періоді, грн.
AL_t	Обсяг боргових фінансових ресурсів у прогнозованому періоді, грн.	σ_{SALES}^2	Стандартне відхилення галузевого обсягу реалізації
NAL_t	Збільшення обсягу боргових фінансових ресурсів у прогнозованому періоді, грн.	$risk\ premium$	Премія за ризик ставки відсотку реінвестицій

Таблиця 1. Перелік параметрів моделі визначення потреби в додаткових фінансових ресурсах

r_1	Коефіцієнт еластичності прибутку від звичайної діяльності до вирахування фінансових витрат та податку на прибуток до змін з обсязі збуту	α_L, β_L	Значення коефіцієнтів рівняння регресії при розрахунку вартості боргу
W_{op}	Відношення іншого прибутку від звичайної діяльності до обсягу реалізації продукції	$\alpha_{PrDiv}, \beta_{PrDiv}$	Значення коефіцієнтів рівняння регресії при розрахунку вартості привілейованих акцій
r_2	Коефіцієнт еластичності чистого прибутку до змін у прибутку від звичайної діяльності до вирахування фінансових витрат та податку на прибуток	α_S, β_S	Значення коефіцієнтів рівняння регресії при розрахунку вартості звичайних акцій
r_3	Коефіцієнт еластичності чистого прибутку після виплати дивідендів за привілейованими акціями до змін у чистому прибутку	$\$S_{t-1}^a$	Фактичний обсяг збуту продукції в попередньому періоді, грн.
r_{dl}	Коефіцієнт еластичності чистого прибутку після виплати дивідендів за привілейованими акціями до змін в обсязі збуту продукції		
W_{AL}	Частка боргових фінансових ресурсів за виключенням привілейованих акцій в активах підприємства		
W_{PrSt}	Частка боргових фінансових ресурсів у вигляді привілейованих акцій в активах підприємства		
A_t	Обсяг активів, грн.		
σ_{EBIT}^2	Стандартне відхилення		
σ_{NIAT}^2	Стандартне відхилення чистого прибутку		
$\sigma_{NIAPrDiv}^2$	Стандартне відхилення чистого прибутку після сплати дивідендів за привілейованими акціями		
U_{EBIT}	Коефіцієнт варіації EBIT		
U_{NIAT}	Коефіцієнт варіації NIAT		
$U_{NIAPrDiv}$	Коефіцієнт варіації NIAPrDiv		
$\Delta \$S_t^a$	Зростання обсягу збуту продукції в прогностному періоді в порівнянні з попереднім, грн.		
ΔCL_t	Обсяг зростання спонтанних активів в періоді, грн.		

Таблиця 2. Система рівнянь та нерівностей, що описують модель розрахунку потреби в додаткових фінансових ресурсах

1. Сектор галузевого обсягу реалізації продукції.

$$(1) Sales_t^p = Sales_{t-1}^p * (1 + g_t),$$

$$(2) S_t^p = ms_t * Sales_t^p$$

2. Виробничий сектор підприємства.

$$(3) P_t^{FC} = \frac{P_t^{FC_begin}}{FA_t^{begin}} * FA_t$$

$$(4) FA_t = FA_t^{begin} - SFA_t$$

$$(5) P_t^a = r_u * P_t^{FC}$$

$$(6) S_t^a = P_t^a + FG_{t-1}$$

(7) якщо $S_t^p - S_t^a > 0$ та $S_t^a > P_t^{FC} + FG_{t-1}$ то $\Delta FA_t = 1 / \left(\frac{P_t^{FC_begin}}{FA_t^{begin}} \right) * (S_t^p - S_t^a)$
в іншому випадку $\Delta FA_t = 0$

3. Сектор капіталу

$$(8) OE_t = MC_t + LC_t + SC_t + D_t + OOC_t$$

$$\frac{OE_t}{}$$

$$(9) CA_t = 365 * CCC_t$$

$$(10) \text{Якщо } CA_t - CA_{t-1} > 0 \text{ то } \Delta CA_t = CA_t - CA_{t-1}$$

в іншому випадку $\Delta CA_t = 0$

$$(11) \Delta A_t = \Delta FA_t + \Delta CA_t$$

$$(12) NC_t = \Delta A_t$$

4. Сектор цін.

$$(13) NF_t = NC_t * i_{GNP}$$

$$(14) P_t^u = i_{GNP} * P_{t-1}^u$$

$$(15) FA_t^{nom} = FA_t * i_{GNP}$$

5. Сектор витрат

$$(16) D_t = FA_t^{nom} * dr_t$$

$$(17) P_t^u * S_t^a = \$S_t^a$$

$$(18) VC_t = \$S_t^a * w_{vc}$$

$$(19) FC_t = OE_t - (VC_t - FG_{t-1})$$

$$(20) TOC_t = VC_t + FC_t$$

6. Сектор фінансових результатів

$$(21) OOP_t = roop * \$Sta$$

$$(22) IR_t = rir * \$Sta$$

$$(23) FR_t = r_{fr} * \$S_t^a$$

$$(24) IE_t = r_{ie} * \$S_t^a$$

$$(25) EFO_t = \$S_t^a - VC_t - FC_t$$

$$(26) OP_t = OOP_t + IR_t + FR_t - IE_t$$

$$(27) EBIT_t = EFO_t + OP_t$$

$$(28) NIAT_t = (1 - T_t) * (EBIT_t - i_t^A * (L_t + SL_t) - U_t^{NL} * NL_t - U_t^{NSL} * NSL_t - U_t^{NPrSt} * NPrSt_t - U_t^{NS} * NS_t)$$

$$(29) PfDiv_t = PrSt_t * i_t^{PrSt}$$

$$(30) NIAPrDiv_t = NIAT_t - PfDiv_t$$

$$(31) \Delta RE_t = b_t * NIAPrDiv_t$$

7. Сектор оцінки ризику.

$$(32) r_1 = \frac{Sales_t^P * ms_t - w_{vc} * Sales_t^P * ms_t - w_{op} * Sales_t^P * ms_t}{Sales_t^P * ms_t - w_{vc} * Sales_t^P * ms_t - w_{op} * Sales_t^P * ms_t - FC_t}$$

$$(33) w_{op} = \frac{OP_t}{\$S_t^a}$$

$$(34) r_2 = \frac{EBIT_t}{(EBIT_t - i_t^A * (L_t + SL_t))}$$

$$(35) r_3 = \frac{NIAT_t}{NIAT_t - i_t^{PrSt} * PrSt_t}$$

$$(36) r_{tl} = r_1 * r_2 * r_3$$

$$(37) \sigma_{EBIT}^2 = EBIT_t^2 * r_1^2 * \frac{\sigma_{SALES_t^P}^2}{(Sales_t^P)^2}$$

$$(38) \sigma_{NIAT}^2 = NIAT_t^2 * r_1^2 * r_2^2 * \frac{\sigma_{SALES_t^P}^2}{(Sales_t^P)^2}$$

$$(39) \sigma_{NIAPrDiv}^2 = NIAPrDiv_t^2 * r_1^2 * r_2^2 * r_3^2 * (\text{Sales}_t^p)^2$$

8. Сектор визначення вартості фінансових ресурсів

$$(40) i_t^L = \alpha_L + \beta_L * v_{EBIT}$$

$$(41) v_{EBIT} = \frac{\sigma_{EBIT}}{R_{EBIT}}$$

$$(42) i_t^{PrSt} = \alpha_{PrDiv} + \beta_{PrDiv} * v_{NIAT}$$

$$(43) v_{NIAT} = \frac{\sigma_{NIAT}}{R_{NIAT}}$$

$$(44) i_t^S = \alpha_S + \beta_S * v_{NIAPrDiv}$$

$$(45) v_{NIAPrDiv} = \frac{\sigma_{NIAPrDiv}}{R_{NIAPrDiv}}$$

$$(46) i_t^A = i_{t-1}^A * \left[\frac{L_{t-1} - LR_t + SL_{t-1} - SLR_t}{AL_t} \right] + i_t^L * \frac{NL_t}{AL_t} + i_t^{SL} * \frac{NSL_t}{AL_t}$$

$$(47) i_t^{PrSt} = i_{t-1}^{PrSt} * \left[\frac{PrSt_{t-1} - PrStR_t}{PrSt_t} \right] + i_t^{NPrSt} * \frac{NPrSt_t}{PrSt_t}$$

$$(48) AL_t = L_{t-1} - LR_t + NL_t + SL_{t-1} - SLR_t + NSL_t$$

$$(49) PrSt_t = PrSt_{t-1} - PrStR_t + NPrSt_t$$

$$(50) i_t^{SL} = i_t^L - \text{risk premium}$$

9. Сектор формування додаткових фінансових ресурсів.

$$(51) \Delta \$S_t^a = \$S_t^a - \$S_{t-1}^a$$

$$(52) \Delta CL_t = \Delta \$S_t^a * \$S_{t-1}^a$$

$$(53) AFN_t = NF_t - \Delta RE_t - \Delta CL_t$$

$$(54) NAL_t = NL_t + NSL_t + NPrSt_t$$

$$(55) NAL_t \leq A_t * (w_{AL} + w_{PrSt}) - CL_t - L_{t-1} - SL_{t-1} - PrSt_{t-1} + LR_t + SLR_t + PrStR_t$$

$$(56) A_t = FA_t^{nom} + CA_{t-1} + NF$$

$$(57) w_{AL} = \frac{AL_t}{A_t}$$

$$(58) w_{PrSt} = \frac{PrSt_t}{A_t}$$

$$(59) NSL_t \leq NIAPrDiv_t - CL_t - SL_{t-1} + SLR_t$$

$$(60) NL_t = NAL_t - NSL_t - NPrSt_t$$

$$(61) TAFN_t = NS_t + NL_t + NSL_t + NPrSt_t$$

Вихідною точкою запропонованого алгоритму визначення потреби в додаткових фінансових ресурсах є прогнозований рівень галузевого обсягу реалізації продукції в натуральних одиницях та легко може бути пов'язаний із моделлю макроекономічного прогнозування для отримання прогнозу обсягу реалізації продукції галузі і підприємства та продовжений сектором оцінки обсягу власного капіталу.

Крім того тут чітко тлумачиться поняття ризику шляхом припущення про стохастичну непостійність в галузевих прогнозах реалізації продукції. Величина варіації обсягу продаж трансформується в коефіцієнти варіації прибутку від звичайної діяльності до вирахування фінансових витрат та

оподаткування, чистого прибутку, чистого прибутку після виплати дивідендів за привілейованими акціями та використовуються для визначення вартості фінансових ресурсів.

На відміну від традиційного підходу, в моделі ми передбачили можливість непропорційної зміни обсягу активів відносно рівня збуту продукції. Існуюча різниця між прогнозованим та плановим рівнем величини реалізації та застосування концепції використання потужностей дозволяють наблизити модель до реальних господарських процесів, оскільки зменшення в рівні збуту не завжди вестиме до зменшення в обсязі активів, проте спричиняє зменшення рівня використання виробничих потужностей.

Дана модель може бути використана для аналізу чутливості та моделювання потреби в додаткових фінансових ресурсах підприємства. Вона легко піддається модифікації та може бути розширена на сектори прогнозування макроекономічного стану діяльності підприємства.

Література

1. Carlton W. T. *An analytical model for long-range planning* // *Journal of Finance*. – 1970. – # 25.
2. Spies R. *The dynamics of corporate capital budgeting* // *Journal of Finance*. – 1974. – # 29.
3. Stern J. M., *Analytical Methods in Financial Planning*. – The Chase Manhattan Bank, N.Y. 1980.
4. Francis J. C. and Rowell. *A simultaneous-equation model of the firm for financial analysis and planning* // *Financial Management*. – 1978.
5. Davis B. E., Caccappolo G. J. and Chandry M. A. *An econometric planning model for American Telephone and Telegraph Company* // *The Bell Journal of Economics and Management Science*. – 1973.
6. Elliot J. W. *Forecasting and analysis of corporate financial performance with an economic model of the firm* // *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. – 1972. – March.
7. Костіна Н. І., Алексеев А. А., Василик О. Д. *Фінанси: система моделей і прогнозів: Навчальний посібник*. – К.: Четверта хвиля. – 1998.
8. Павлова Л. Н. *Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия: Учебник для вузов*. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995.

СУТНІСТЬ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ

Розглянуто погляди зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів щодо сутності визначення грошового потоку. Запропоновано уточнення тлумачення поняття «грошовий потік». Порівняно різні види класифікації грошових потоків підприємств, які піднімають в економічній науці і запропоновано виділити оптимальний варіант класифікації грошових потоків.

Ключові слова

Грошовий потік, класифікація грошових потоків, cash flow, грошові кошти, рух грошових коштів.

В умовах ринкових реформ в економіці України гостро постає питання нестабільності та погіршення фінансового стану підприємств. У зв'язку з цим особливого значення набуває поняття «грошовий потік», яке привертає увагу багатьох практиків і науковців. Досліджуються і вивчаються різні аспекти нового для вітчизняних економістів поняття «грошовий потік». Важливість дослідження проблеми формування грошових потоків обумовлюється тим, що вони обслуговують господарську діяльність підприємства в усіх її напрямках. Грошові потоки підприємств є важливими об'єктами фінансового менеджменту, від яких залежить розвиток підприємства та кінцевий результат його господарської діяльності.

Проблеми сутності та класифікації грошових потоків підприємств у сучасній економічній літературі відображені у наукових роботах таких вітчизняних і зарубіжних економістів, як Дж. К. Ван Хорн, Є. Брігхем, Е. Нікхбахт, Т. Райс, Р. Б. Тянь, А. М. Кінг, В. В. Бочаров, Л. Н. Павлова тощо, українських вчених І. А. Бланк, Г. Г. Кірейцев, Л. О. Лігненко, А. М. Поддєрьогін, М. С. Пушкар, О. О. Терещенко та інших економістів.

Але незважаючи на існуючі зарубіжні та вітчизняні видання, автори з різним ступенем теоретичного та практичного

висвітлення розкривають питання сутності та класифікації грошових потоків підприємств. Тому залишається багато нез'ясованих питань, які потребують поглибленого теоретичного висвітлення і практичних рекомендацій.

Метою даної статті є дослідження і уточнення теоретичних аспектів визначення сутності грошових потоків і їх класифікації. У процесі досягнення мети вирішено такі основні завдання:

- проведено аналіз спеціалізованої літератури та розглянуто різні визначення і види класифікації грошових потоків;
- з'ясовано сутність і уточнено визначення «грошові потоки»;
- виділено оптимальну класифікацію грошових потоків.

Образно «грошовий потік» можна представити як систему «фінансового кровообігу» господарського організму підприємства. Ефективно організовані грошові потоки підприємства є найважливішим симптомом його «фінансового здоров'я», передумовою досягнення високих кінцевих результатів господарської діяльності в цілому [1, с. 130].

За визначенням Є. Брікхема, «грошовий потік» – це фактичні чисті готівкові кошти, які надходять у фірму (чи витрачаються нею) протягом деякого визначеного періоду [2, с. 425].

Ван Хорн Дж. К. розглядає

грошовий потік як рух грошових коштів, що має безперервний характер. Він вважає, що поняття грошових потоків можна трактувати по-різному в залежності від завдань аналізу. Грошові кошти і грошові потоки розглядають як готівку або робочий оборотний капітал [3, с. 181-182].

Кінг А. М. вважає, що система тотального управління грошовими потоками є основою менеджменту підприємства [5, с. 23].

За визначенням Л. О. Коваленко та Л. М. Ремньової «грошові потоки» - це надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів у результаті виробничо-господарської діяльності підприємств [6, с. 79].

Тян Р. Б. розглядає грошовий потік як вхідний і вихідний, а різниця між ними утворює прибуток. Вхідний грошовий потік – це надходження від реалізації продукції та інші надходження. Вихідний грошовий потік – це виплата заробітної плати, платежі субпідрядникам і постачальникам та інші [16, с. 125].

Павлова Л. Н. розглядає потоки капіталу, від яких залежить рівень потоків грошових засобів, а не весь грошовий потік на підприємстві [11, с. 217].

Бочаров В. В. стверджує, що поняття «грошовий потік» є інтегральним, тобто включає в себе різні види потоків, обслуговуючих господарську діяльність підприємства. Грошовий потік показує рух всіх грошових коштів, які не враховують при розрахунку прибутку: капітальні вкладення, податки на прибуток, штрафи, боргові виплати кредиторам, позичкові та авансові кошти [7, с. 96-99].

Поддерьогін А. М. вважає, що грошовий потік можна визначити як сукупність послідовно розподілених у часі подій, які пов'язані із відособленим та логічно завершеним фактом зміни власника грошових коштів у зв'язку з виконанням договірних зобов'язань між економічними агентами (суб'єктами господарювання, державою, домогосподарствами, міжнародними організаціями). Грошові потоки безпосередньо пов'язані з рухом коштів на підприємстві, який відображає надходження в розпорядження суб'єкта господарювання коштів та еквівалентів і їх використання [16, с. 57].

Терещенко О. О. вважає, що термін Cash-flow потрібно перекладати як рух коштів. Вчений зосереджує увагу на операційному Cash-flow. Який можна розглядати як критерій оцінки внутрішнього потенціалу фінансування підприємства. Достатній розмір операційного Cash-flow створює сприятливі передумови для залучення фінансових ресурсів із зовнішніх джерел. Операційний Cash-flow використовується при оцінці фінансового стану підприємства і визначенні його кредитоспроможності [14, с. 181-186].

Кірейцев Г. Г. згоден з визначенням грошового потоку, що дає Т. Райс, який поділяє потоки на чисті, традиційні та операційні. Чистий грошовий потік

представляє собою зміну грошових коштів, що знаходяться у розпорядженні підприємства, за період, що аналізується. Т. Райс визначає загальний грошовий потік як всі грошові надходження і виплати, пов'язані не тільки з веденням операцій по основній діяльності. Г. Г. Кірейцев стверджує, що управління грошовими потоками передбачає комплексні заходи, тому що готівкові кошти, з одного боку є складовою оборотних активів, з іншого їх обсяги, шляхи надходження і вибуття залежать, в першу чергу, від зміни обсягів виробничих запасів, стану дебіторської і кредиторської заборгованості, платежів до бюджету тощо [4, с. 75].

За визначенням Л. О. Лігоненко та Г. В. Ситник грошові потоки підприємства - це система розподілених у часі надходжень та видатків грошових коштів, що генеруються його господарською діяльністю і супроводжують рух вартості, володіючи зовнішньою ознакою функціонування підприємства [8, с. 6].

За визначенням І. А. Бланка, грошовий потік підприємства представляє собою сукупність розподілених надходжень і виплат грошових коштів за окремими інтервалами періоду часу що розглядається, генерованих його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний з факторами часу, ризику і ліквідності [1, с. 17].

Визначення грошового потоку в МСБО № 7 «Звіт про рух грошових коштів» звучить, як надходження і вибуття грошових коштів та їхніх еквівалентів [10]. Визначення «грошовий потік» в П(С)БО № 4 «Звіт про рух грошових коштів» відсутнє, але під ним розуміють поняття «рух грошових коштів», що абсолютно ідентично визначенню «грошовий потік» в МСБО № 7.

У працях багатьох авторів відсутнє чітке визначення поняття «грошовий потік» [3-5; 7;11; 14-15].

Аналізуючи вищевикладене, постає питання вибору найбільш вдалого визначення грошового потоку і його уточнення. На нашу думку, «грошовий потік» – це сукупність розподілених у часі надходжень і видатків грошових коштів та їхніх еквівалентів, генерованих його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний з факторами часу, простору, структури, ризику і ліквідності. Грошові кошти – це готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання, а еквіваленти грошових коштів — це короткострокові, високоліквідні інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і яким притаманний незначний ризик зміни вартості. Такі еквіваленти грошових коштів є високоліквідні інвестиції в разі короткого строку погашення, наприклад протягом трьох місяців з дати придбання (казначейські векселі, депозитні сертифікати тощо).

Поняття «грошові потоки підприємства» включає в свій склад велику кількість потоків, які обслуговують господарську діяльність

підприємства. В економічній літературі наводиться класифікація грошових потоків за різними критеріями.

Вчені-економісти [3; 5; 11; 15] класифікують грошові потоки залежно від напрямку руху (вхідний, вихідний).

Вчені-економісти [4; 7; 14] класифікують грошові потоки залежно від напрямку руху, а також залежно від виду господарської діяльності підприємства (грошовий потік з операційної діяльності, грошовий потік з інвестиційної діяльності, грошовий потік з фінансової діяльності).

Деякі економісти застосовують більш ширшу класифікацію. А. М. Поддєрьогін вважає об'єктивною необхідністю грошові потоки згрупувати в однорідні цілісні групи і виділити 6 класифікаційних

ознак грошових потоків [16, с. 60]. В. В. Бочаров і О. М. Сорокіна застосовують 12 класифікаційних ознак грошових потоків [7, с.100]. Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова та С. Т. Пілецька базуються на класифікації, яку розробив І. А. Бланк [6, с. 84; 12, с. 174].

Особливо заслуговує на увагу класифікація, розроблена І. А. Бланком, який виділяє 19 класифікаційних ознак грошових потоків. Також потрібно виділити класифікацію, запропоновану Л. О. Лігоненко та Т. В. Ситник, більшість класифікаційних ознак, в яких збігаються з І. А. Бланком [1, с. 34; 8, с. 7]. Взавши за основу класифікацію, запропоновану авторами [1; 8], пропонуємо виділити наступні види грошових потоків (табл. 1).

Таблиця 1. Класифікація грошових потоків підприємства

Класифікаційна ознака за критеріями	Види грошових потоків
1. Масштаби обслуговування господарського процесу	– Грошовий потік по підприємству в цілому – Грошовий потік за окремими структурними підрозділами підприємства (центрами відповідальності та сферами відповідальності) – Грошовий потік по окремих господарських операціях
2. Напрямки руху грошових коштів	– Вхідний (позитивний) грошовий потік – Вихідний (від'ємний) грошовий потік
3. Види господарської діяльності	– Грошовий потік від операційної діяльності – Грошовий потік від інвестиційної діяльності – Грошовий потік від фінансової діяльності
4. Метод розрахунку об'єму грошового потоку	– Валовий грошовий потік – Чистий грошовий потік
5. Варіативність спрямування руху грошових коштів	– Стандартний грошовий потік – Нестандартний грошовий потік
6. Характер грошового потоку стосовно підприємства	– Внутрішній грошовий потік – Зовнішній грошовий потік
7. Рівень достатності об'єму грошового потоку	– Надлишковий грошовий потік – Оптимальний грошовий потік – Дефіцитний грошовий потік
8. Рівень збалансованості об'єму грошового потоку	– Збалансований грошовий потік – Незбалансований грошовий потік
9. Період часу	– Короткостроковий грошовий потік – Довгостроковий грошовий потік
10. Вартісна оцінка в часі	– Теперішній грошовий потік – Майбутній грошовий потік
11. Регулярність здійснення	– Регулярний грошовий потік – Нерегулярний грошовий потік
12. Стабільність часових інтервалів формування	– Регулярний грошовий потік з рівномірними часовими інтервалами – Нерегулярний грошовий потік з нерівномірними часовими інтервалами
13. Форми використання грошових коштів	– Готівковий грошовий потік – Безготівковий грошовий потік
14. Вид використання валюти	– Грошовий потік у національній валюті – Грошовий потік в іноземній валюті
15. Рівень передбачення	– Повністю передбачуваний грошовий потік – Недостатньо передбачуваний грошовий потік – Непередбачуваний грошовий потік

Продовження таблиці 1.

Класифікаційна ознака за критеріями	Види грошових потоків
16. Можливість регулювання в процесі управління	– Грошовий потік, що регулюється – Грошові потоки, що не піддаються регулюванню
17. Можливість забезпечення платоспроможності	– Ліквідний грошовий потік – Неліквідний грошовий потік
18. Законність здійснення	– Легальний грошовий потік – Тіньовий грошовий потік
19. Черговість виплат	– Грошовий потік першого порядку – Грошовий потік другого порядку
20. Процес діяльності	– Грошовий потік процесу постачання – Грошовий потік процесу виробництва – Грошовий потік процесу реалізації – Грошовий потік процесу маркетингу
21. Значущість в формуванні кінцевих результатів господарської діяльності	– Пріоритетний грошовий потік – Другорядний грошовий потік

Проведений аналіз спеціалізованої літератури виявив різний рівень дослідження категорії «грошові потоки» та неоднозначність тлумачення цього поняття, або відсутність визначення взагалі. У вітчизняній економічній науці не вироблено єдиного підходу до ознак і видів класифікації грошових потоків. Уточнення поняття та розширення класифікації грошових потоків дасть змогу підвищити рівень управління грошовими

потоками підприємства, що в свою чергу забезпечить його фінансову стабілізацію та високі темпи розвитку.

Підсумовуючи вищевикладене, можна стверджувати, що ще не сформовано єдиної теоретичної бази, яка б охоплювала весь комплекс питань, що відображають всі сторони цієї категорії. Однак ці питання будуть темою подальших досліджень.

Література

1. Бланк И. А. *Управление финансовой стабилизацией предприятия*. - К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 496 с.
2. Брігхем Е. *Основи фінансового менеджменту: Пер. з англ.* – Київ: Молодь, 1997. – 1000 с.
3. Ван Хорн Дж. К. *Основи управління фінансами: Пер. с англ. / Гл. ред. сериї Я. В.Соколов.* – М.: Фінанси і статистика, 1999. – 800 с.
4. *За ред. проф. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. Видання третє, перероблене і доповнене.* – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – 531 с.
5. Кинг А. М. *Тотальное управление деньгами / Пер. с англ.* – СПб.: Полигон, 1999. – 448 с.
6. Коваленко Л. О., Ремньова Л. М. *Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп.* – К.: Знання, 2005. – 485 с. – (Вища освіта XXI століття).
7. *Коммерческое бюджетирование / Бочаров В. В.* – СПб.: Питер, 2003. – 368 с.
8. Лігоненко Л. О., Ситник Г.В. *Управління грошовими потоками: Навч. посіб.* – К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2005. – 255 с.
9. Маказан Є. В. *Формування грошових потоків сучасних підприємств харчової промисловості // Формування ринкових відносин в Україні.* – 2006. - № 10. – С. 83-86.
10. *Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. / Пер. з англ. за ред. С. Ф. Голова.* – К.: ФПБАУ.- 1998.- 736 с.
11. Павлова Л. Н. *Фінансовий менеджмент: Учебник для вузов.* – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 269 с.
12. Пилецькая С. Т. *Фінансові потоки і їх класифікація // Економіка промисловості.* – 2003. - № 1. – С. 172–177.
13. *Стандарти бухгалтерського обліку: (Нормат. база) // Зб. систематизованого законодавства.* – 2003. - № 7. - С.82-195
14. Терещенко О. О. *Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник.* – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
15. Тян Р. Б. *Планування діяльності підприємства: Навч. посібник.* – К.: МАУП, 1998. – 156 с.
16. *Фінансовий менеджмент: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін.* – К.: КНЕУ, 2005. – 535 с.

Леся БОЇЛА

аспірант кафедри обліку, ревізії і аудиту,
Тернопільський національний економічний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ РОЗПОДІЛУ ВИТРАТ ЗА ВИДАМИ ПЕРЕВЕЗЕНЬ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ

Розглянуто проблеми розподілу витрат за видами перевезень на залізничному транспорті. Запропоновано ведення обліку витрат роздільно за пасажирськими та вантажними перевезеннями в господарствах і за різними видами сполучень.

Ключові слова

Витрати, перевезення, собівартість, номенклатура витрат, облік, класифікація.

Одним із важливих етапів розробки системи обліку та управління витратами є їх класифікація. Групування поточних витрат повинно здійснюватись з метою забезпечення диференційованого обліку і формування повної інформації про фактичні витрати на виробництво кожного виду продукції.

Важливим документом, який організовує облік і планування поточних витрат залізниць, є Номенклатура витрат за основною діяльністю підприємств залізничного транспорту, де наведено систематизований перелік витрат, згрупованих за визначеними ознаками. Варто зауважити, що в промисловості розповсюджений термін „Номенклатура калькуляційних статей витрат”. Це означає, що одним з головних завдань номенклатури витрат є створення умов для визначення собівартості різних видів продукції, що особливо важливо для галузей із широким асортиментом, до яких відноситься залізничний транспорт. Основними видами транспортної продукції є вантажні та пасажирські перевезення, але й вони

розподіляються за типами вантажів, розмірами відправлень, видами сполучень та ін. У практичній діяльності виникає необхідність визначення і аналізу витрат, пов'язаних з виконанням перевезень у заданих умовах. Проте діюча номенклатура не задовольняє цих вимог у повному обсязі.

Перелік статей витрат, їх склад і методи розподілу за видами продукції (робіт, послуг) для окремих галузей промисловості встановлюється, виходячи з особливостей технології та організації виробництва. Тому питання про номенклатуру статей калькуляції було та залишається актуальним. Від того, на скільки детально й економічно грамотно згруповані витрати, залежить якість калькуляції як важливого документу, на основі якого обґрунтовуються ціни, плани собівартості перевезень, контроль за їх виконанням, а також прибутку в цілому.

Найбільшим недоліком діючої номенклатури на залізничному транспорті є нечіткий розподіл витрат між видами перевезень вантажними і пасажирськими, що не

© Леся Боїла, 2008

Стаття надійшла до
редакції 29.11.2007 р.

надає достатньої інформації про витрати кожного з них, а отже, негативно впливає на формування їх собівартості і не відповідає сучасним вимогам ринкової економіки.

Тому, беручи до уваги вже набутий значний досвід вітчизняних залізниць, а також опираючись на досвід країн з розвинутою економікою, в статті пропонуватимуться можливі шляхи вирішення цих питань.

Дослідженнями витрат залізничного транспорту України сьогодні займаються М. В. Макаренко, В. І. Пасічник, Ю. Ф. Ключева. Незважаючи на те, що ними ґрунтовно досліджено питання обліку та розподілу витрат, а також особливості їх формування, все ж залишається цілий ряд недоліків діючої системи групування та обліку витрат на залізницях.

Особливості формування доходів та витрат на підприємствах залізничного транспорту, які випливають із особливостей організації роботи залізничного транспорту, викликають необхідність однотипного відображення господарських операцій, що входять до складу основної діяльності залізничного транспорту України.

Вимоги щодо застосування в обліку єдиних методів оцінки, своєчасного повного висвітлення інформації про витрати, відповідності доходів та витрат, може задовольнити єдина номенклатура витрат, яка являє собою сувору класифікацію витрат підприємств залізничного транспорту на перевезення та допоміжні виробництва.

Діюча Номенклатура витрат за основною діяльністю підприємств залізничного транспорту України розроблена згідно із Законом України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 р. № 996-XIV, Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку 16 „Витрати”, 9 „Запаси”, 8 „Нематеріальні активи”, 7 „Основні активи” і затверджена наказом Укрзалізниці від 10.02.2000 р. № 57-ц. Дана номенклатура витрат спрямована на виконання Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосування міжнародних стандартів, затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 1998 року № 1706, та у зв'язку із впровадженням на залізничному транспорті Положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Номенклатура складається з п'яти розділів:

Розділ I. „Прямі витрати по перевезеннях”.

Розділ II. „Прямі витрати допоміжного виробництва”.

Розділ III. „Загальновиробничі витрати”.

Розділ IV. „Адміністративні витрати”.

Розділ V. „Інші витрати операційної діяльності”.

Для більш точного відображення витрат Номенклатурою передбачено розподіл прямих витрат за господарствами і статтями [3].

Статті основних витрат всередині галузевих господарств не підлягали суттєвим змінам, але в майбутньому роботу над удосконаленням

номенклатури доцільно продовжити у напрямку диференціювання витрат. Незважаючи на те, що діюча номенклатура містить в 2-3 рази більше статей, ніж у галузях промисловості чи на інших видах транспорту, все ж виникає необхідність її удосконалення для розподілення витрат між основними видами перевезень. Необхідно внести зміни у групування витрат для того, щоб вона в більшій мірі забезпечила розподіл витрат між вантажними та пасажирськими перевезеннями, а в середині них – перевезеннями в різних видах сполучень.

У першу чергу, це відноситься до витрат локомотивного господарства, де за видами руху передбачено тільки поділ витрат у роботі локомотивів, які складають біля 60 % витрат електровозних депо і 40 % - тепловозних [2, с. 28]. У той же час витрати на поточний ремонт електровозів і тепловозів можна розподіляти між вантажним, пасажирським і маневровим рухом тільки на рівні локомотивних депо. Варто зазначити, що до 1954 року номенклатурою передбачався розподіл витрат на поточний ремонт локомотивів (електровозів, тепловозів, паровозів) за видами руху (пасажирського, вантажного, господарського, на маневрах). Це давало можливість чітко розподіляти понесені витрати між видами руху та видами локомотивів, які в подальшому відносились відповідно до їх належності, до собівартості пасажирських чи вантажних перевезень і окремо до витрат на здійснення господарських перевезень в середині мережі. Для задоволення сучасних ринкових вимог варто було б повернутись до такої практики групування зазначених витрат.

Особливої уваги заслуговує розподіл амортизаційних витрат, оскільки їх частка на амортизацію є найбільшою серед інших елементів експлуатаційних витрат (рис. 1). Це пояснюється застарілим парком рухомого складу, обладнання та колії і очевидним є зростання цих витрат у найближчому майбутньому. Лише за 2006 рік ці витрати зросли у порівнянні з попереднім тільки на Львівській залізниці на 51,4 % [4, с. 3].

Діючою номенклатурою витрат відрахування на амортизацію і створення ремонтного резерву у локомотивному парку (для кожного виду тяги) розділені на дві частини: для всіх потягових локомотивів і спеціально маневровим [6, с. 117]. Проте на залізницях багатьох європейських країн облік амортизації потягових локомотивів ведеться роздільно щодо пасажирського, вантажного та змішаного руху. Таке групування витрат на залізницях уточнило б розподіл витрат локомотивного господарства між видами перевезень. Варто також відзначити, що у розрізі витрат за господарствами, які беруть участь у перевезеннях (всього їх дев'ять) частка локомотивного господарства є найбільшою і складає в загальній сумі витрат залізниць 36 %, тому дане питання набуває все більшої актуальності [2, с. 31].

У процесі калькулювання собівартості основних видів перевезень виникає необхідність розподілу витрат колійних господарств між вантажними і пасажирськими перевезеннями роздільно між головними і станційними коліями. У процесі реформування номенклатури витрат, до 1964 року у ній передбачався розподіл поточного утримання і одиночної зміни матеріалів верхньої будови на

головних коліях і окремо – на станційних. Відповідно такий поділ відображався і в звітності щодо витрат. Після об'єднання статей в 1964 році вказані витрати потрібно розподіляти між головними і станційними коліями умовно з допомогою коефіцієнтів приведення за трудомісткістю [1].

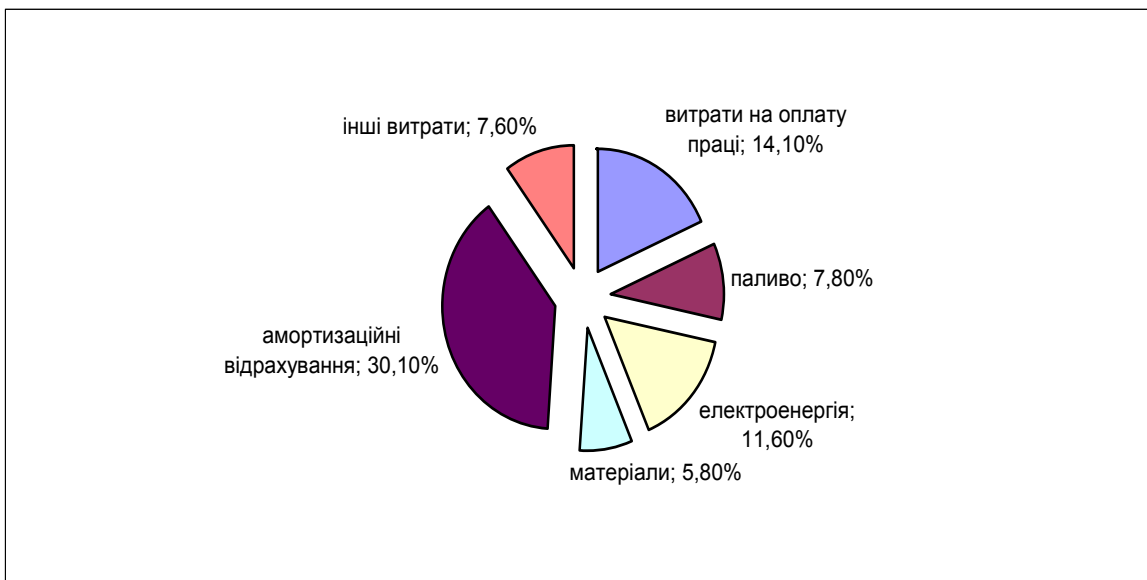


Рис. 1. Структура експлуатаційних витрат за елементами по Укрзалізниці у 2006 р.

Між тим на багатьох зарубіжних залізницях ведеться роздільний облік витрат за видами колій. Так в офіційних статистичних звітах залізниць першого класу США містяться дані за витратами окремо щодо головних, стрілочних (сортувальних) та інших колій. При цьому по цих видах колій розмежовані не лише затрати на поточне утримання колії, але і амортизаційні відрахування, плата за лізинг та інші орендні платежі. Потрібно відзначити, що у зарубіжній літературі існує розподіл витрат колійного господарства на статті, пов'язані з головними та станційними приймально-відправними коліями, станційними коліями, призначеними тільки для роботи з пасажирськими вагонами або тільки для роботи з вантажними вагонами [7]. Такий поділ, безумовно, уточнив би розподіл витрат між вантажними та пасажирськими перевезеннями. Але для цього необхідно подолати труднощі обліку витрат з віднесенням по коліях названих категорій.

Пасажирські і вантажні перевезення вважаються основними видами перевезень на транспорті. Але в середині кожного з цих основних видів є багато інших видів перевезень. Звичайно, не дивлячись на значну кількість статей, діюча номенклатура витрат не може повністю забезпечити отримання необхідних даних про витрати, пов'язані з усіма чисельними видами перевезень.

Але з метою уточнення калькулювання собівартості перевезень для формування тарифів і вирішення низки технічно-економічних завдань доцільно розділити деякі статті витрат. Так визначенню собівартості початкових операцій з різними вантажами сприяла б зміна групування витрат, пов'язаних з підготовкою вагонів до перевезень. Діюча номенклатура містить декілька статей, які об'єднують витрати за ознакою характеру робіт і належності їх виконавців до вантажного чи вагонного господарства. При цьому в одну статтю включені витрати, пов'язані з підготовкою вагонів всіх типів для перевезення швидкопсувних вантажів, зернових, тварин та ін., крім статті „Підготовка цистерн під налив”. Бажано розділяти вказані витрати хоча б за ознаками операцій з транспортними засобами різного типу (критими вагонами, ізотермічними, контейнерами).

Витрати господарства сигналізації та зв'язку за статтею 204 віднесено на вантажні перевезення, в той час як в ній враховуються витрати і на утримання та обслуговування пристроїв гучномовного оповіщення та телевізійних установок довідкових бюро вокзалів. Витрати за статтею 206 також повинні бути розподілені між пасажирськими та вантажними перевезеннями, оскільки вони пов'язані з цими перевезеннями, та віднесені безпосередньо на пасажирську роботу [5, с. 97].

Таким чином, організація групування витрат із врахуванням пропозицій, які зазначені в статті,

сприяла б, в першу чергу, уточненню собівартості вантажних і пасажирських перевезень, створенню кращих умов для аналізу і виявлення резервів зниження собівартості, а також розширення прямого віднесення витрат за видами перевезень, замість застосування умовних заходів при їх розподілі, що значно спрощує процес калькулювання витрат.

Необхідно зазначити, що надалі при удосконаленні номенклатури витрат варто мати на увазі і вирішення завдань усунення подвійного обліку деяких витрат і скорочення

внутрігалузевих оборотів, пов'язаних із розмірами оподаткованої бази. Причинами подвійного оподаткування є, в першу чергу, невирішені питання організаційної структури галузі. Це стосується, передусім, відсутності чітких критеріїв віднесення підрозділів залізниці до експлуатаційної і підсобно-допоміжної діяльності. А також мають місце недоліки системи внутрігалузевих відносин, в основному визначеної раніше діючими документами, пов'язаними з організацією господарського розрахунку, порядку розрахунків між підрозділами за взаємні роботи і послуги та недоліки облікової політики в цілому.

Література

1. Абрамов А. П. Эксплуатационные расходы: анализ и контроль // Железнодорожный транспорт. – 1997. – № 3. – С. 69-70.
2. Довідник основних показників роботи залізниць України (1995-2005 роки). Під керівництвом О. В.Юрченко. – К: вид. ТОВ „Монофактура”, 2006. – 44 с.
3. Ключева Ю. Ф. Економіка залізничного транспорту. – Дніпропетровськ, 2006. – С. 148-150.
4. Концепція державної програми реформування залізничного транспорту. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2006, № 651-р.
5. Пасічник В. І. Теоретичні основи економіки експлуатаційної діяльності залізниць. – К: 2003. – С. 96-97.
6. Номенклатура витрат по основній діяльності підприємств залізничного транспорту України: Офіційне видання / Наук. кер. М. В. Макаренко, Ю. М. Цветов. – К: ВАТ „ІКТП-Центр”, 2000. – 141 с.
7. Железные дороги США: особенности грузовых и пассажирских перевозок // Железные дороги мира. – 2007. – № 9. – С. 9-32.

Ірина ДАНИЛЮК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, ревізії і аудиту,
Тернопільський національний економічний університет

Світлана РОМАНІВ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, ревізії і аудиту,
Тернопільський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ЗОВНІШНЬОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

Розглянуто мету, основні вимоги, особливості проведення зовнішнього і внутрішнього аудиту, відображено взаємодію служби внутрішнього аудиту з органами корпоративного управління, подана порівняльна характеристика зовнішнього і внутрішнього аудиту за різними ознаками.

Ключові слова

Операційний, фінансовий, системний аудит, фінансова звітність, внутрішній контроль, користувачі інформації.

Шлях України на сучасному етапі характеризується подальшим розвитком ринкової економіки, її інтеграцією в систему міжнародних економічних відносин, виникненням акціонерних компаній, товариств, різних фондів. До розвитку економіки залучаються зовнішні й внутрішні інвестиції, кредити, проводяться емісії цінних паперів, іде роздержавлення власності та приватизація майна. Учасники цих процесів потребують достовірної і неупередженої інформації про фінансово-майновий стан, перспективи розвитку й фінансову стабільність суб'єктів господарювання, нарахування дивідендів. Саме ця інформація відображається у фінансовій звітності підприємств. А подання достовірної та неупередженої інформації зацікавленим особам забезпечується через аудиторську перевірку.

Дослідженню теоретичних і практичних проблем розвитку аудиту присвячені праці багатьох фахівців, зокрема Р. Адамса, Е. А. Аренса, Дж. К. Лоббека, А. К. Шишкіна, В. А. Мікрюкова, І. Д. Дишкант, В. В. Скобари, Ф. Ф. Бутинця, З. В. Гуцайлюка, М. В. Кужельного, М. С. Пушкаря, В. С. Рудницького та багатьох інших

фахівців.

Метою статті є визначення основних підходів до організації та методики проведення зовнішнього та внутрішнього аудиту акціонерних товариств в умовах ринкових перетворень.

Метою проведення аудиту акціонерних товариств є:

- підтвердження повноти і достовірності фінансової звітності;
- захист прав власності акціонерів шляхом розкриття об'єктивної фінансово-економічної інформації про діяльність товариства;
- визначення реального фінансового стану товариства незалежним експертом.

При проведенні аудиту акціонерних товариств необхідно, з одного боку, дотримуватися загальноприйнятих методів та методичних прийомів, а з іншого – враховувати особливості створення та функціонування товариств.

Необхідно враховувати особливості використання прибутку та формування резервного капіталу та виплати дивідендів, а також особливості виплат відсотків по облігаціях, їх емісії та погашення. Крім того, згідно з вимогами Державної комісії з цінних паперів та

© Ірина Данилюк,
Світлана Романів, 2008

Стаття надійшла до
редакції 30.11.2007 р.

фондового ринку (далі – ДКЦПФР) при проведенні аудиту акціонерних товариств обов'язковим є проведення аналізу фінансового стану товариств з використання методу коефіцієнтів поряд із підтвердженням достовірності показників фінансової звітності.

Вимогами ДКЦПФР [4; 5] визначено перелік питань, які повинні бути перевірені аудитором, але методика проведення аудиту повинна відповідати Міжнародним стандартам.

Для ефективного управління діяльністю товариства вище керівництво підприємства, як правило, створює відділ внутрішнього аудиту, який є незалежним від менеджменту товариства та підпорядковується безпосередньо акціонерам.

Розглянемо основні вимоги до зовнішнього та внутрішнього аудиту товариства.

При зовнішньому аудиті, інформація, яка розкривається товариством для своїх користувачів, повинна бути достовірною і точною, тобто не містити помилок та перекручень. Неточна інформація може призвести до прийняття хибних рішень та спричинити збитки як самому товариству, так і користувачам інформації. Тому, щоб забезпечити достовірність інформації, товариство повинно щороку проводити аудит за результатами фінансово-господарської діяльності за рік.

Основними завданнями аудиту є:

- перевірка фінансової звітності, розрахунків, декларацій та інших документів для встановлення їх достовірності й відповідності здійснених фінансово-господарських операцій чинному законодавству;
- виявлення та попередження порушень у фінансово-господарській діяльності;
- оцінка ефективності внутрішнього контролю.

Для того, щоб аудитор (аудиторська фірма) неупереджено провів свою роботу і довів свої висновки до зацікавлених користувачів, він повинен відповідати критерію незалежності від товариства.

Однією з найбільших проблем, яка впливає на незалежність суджень аудиторів, є те, що думка аудитора все-таки залежить від одержаних гонорарів. Теоретично аудитор повинен в першу чергу, забезпечувати достовірною інформацією акціонерів (власників) товариства. Оскільки він, в основному, перевіряє фінансову звітність і процедури, які готуються менеджментом товариства, аудитор є важливою інформаційною зв'язковою ланкою між виконавчим органом і наглядовою радою. Але, як правило, на практиці роботу аудитора оплачує голова правління, який від імені товариства підписує договір про надання аудиторських послуг. І часто аудитор змушений видавати саме такий висновок про фінансово-господарську діяльність товариства, який задовольняє його керівництво. При цьому деяка інформація може бути прихованою від акціонерів. Щоб уникнути такої ситуації саме наглядова рада повинна займатися питаннями вибору і

затвердження незалежного зовнішнього аудитора (якщо ці повноваження не віднесено до компетенції загального збору акціонерів). Також члени наглядової ради повинні співпрацювати з аудитором в процесі аудиторської перевірки. За допомогою зовнішніх аудиторів члени ради можуть з'ясувати багато питань, пов'язаних з ефективністю діяльності як менеджменту, так і товариства в цілому.

Потреба у внутрішньому контролі виникла із зростанням розмірів організацій разом з ускладненням завдань керівників і необхідністю делегувати повноваження. Для будь-якого підприємства важливо, щоб усі його складові частини функціонували безперебійно. Тобто, щоб виконавці знали, чого від них очікують і робили все, що вимагається, щоб результати праці окремих людей перевірялися, а випадкові помилки виявлялися; делегування повноважень не призводило до несанкціонованих дій; активи підприємства використовувалися раціонально і не розкрадалися; документи і звіти відображали реальність.

До органів акціонерного товариства, які здійснюють внутрішній контроль, належать:

- наглядова рада;
- ревізійна комісія;
- служба внутрішнього аудиту.

І якщо діяльність перших двох органів більш чітко регламентується українським законодавством, то налагодження роботи останнього з них є внутрішньою справою кожного товариства. Можливо, для товариств, які мають невеликі обсяги діяльності чи просту організаційну структуру, недоцільно запроваджувати додаткову контрольну-ревізійну службу, але для великих організацій це є просто необхідним.

Служба внутрішнього аудиту – постійно діючий структурний підрозділ товариства, який здійснює функції поточного контролю за його фінансово-господарською діяльністю.

На противагу вітчизняному досвіду внутрішній аудит є широко розповсюдженим у європейських країнах та США, де створено спеціальний Інститут внутрішнього аудиту. У зарубіжних країнах внутрішній аудит вважають важливим та необхідним елементом управлінського контролю, який здійснюється в інтересах самого підприємства. Основне завдання, яке вирішують внутрішні аудитори, - це надання кваліфікованої допомоги персоналу підприємства найбільш ефективно та якісно виконувати свої функціональні обов'язки.

До компетенції служби внутрішнього аудиту належать повноваження щодо:

- контролю за організацією та функціонуванням системи бухгалтерського обліку;
- контролю за відповідністю даних бухгалтерського обліку фактичній наявності активів, їх належним збереженням;
- експертизи фінансової та операційної

діяльності;

- підготовки оглядів діяльності товариства та розробки рекомендацій щодо підвищення її ефективності.

На рис. 1 показано, як взаємодіють між собою органи управління, до компетенції яких віднесено здійснення контролю за фінансово-господарською діяльністю товариства.

У внутрішніх документах товариства важливо чітко визначити статус та повноваження служби внутрішнього аудиту, оскільки, з одного боку,

внутрішні аудитори є працівниками товариства, а з другого, - менеджмент товариства не повинен впливати на рішення і результати їх роботи. Якщо керівництво товариства вчиняє дії, які суперечать його інтересам, внутрішні аудитори повинні виявити такі факти і повідомити про це членів наглядової ради чи ревізійної комісії. І вже рада чи ревізійна комісія, залежно від повноважень, якими їй наділено, буде реагувати, щоб усунути ці порушення.

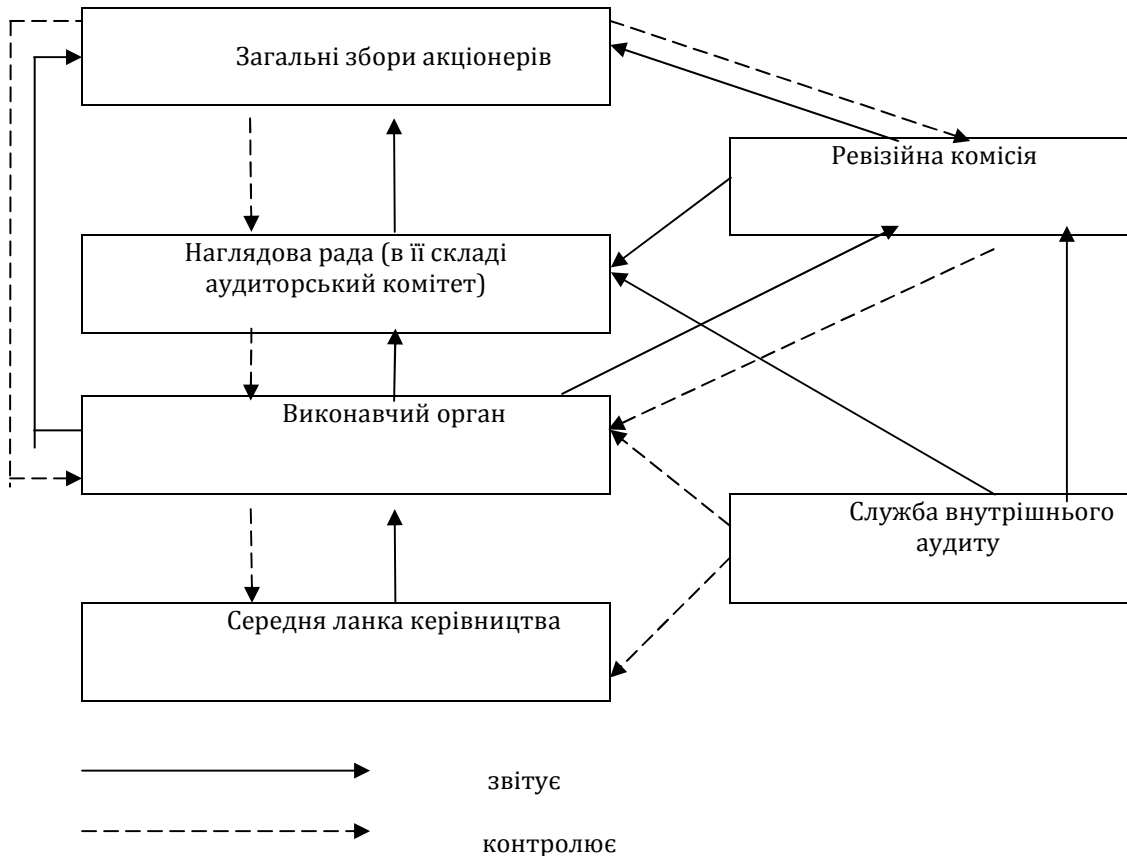


Рис.1. Взаємодія служби внутрішнього аудиту з органами корпоративного управління.

Для того, щоб служба внутрішнього аудиту могла ефективно виконувати свої завдання, її працівники повинні мати доступ та досконало розуміти операційні процеси, які відбуваються в товаристві.

Отже, здійснення внутрішнього та зовнішнього аудиту на підприємствах є взаємодоповнюючим, але одночасно вони спрямовані на різні цілі. Аналіз розбіжностей та спільних рис зазначених видів аудиту подано в таблиці 1. «Порівняльна характеристика зовнішнього та внутрішнього аудиту».

Для того, щоб скоротити обсяг аудиторської перевірки та уникнути дублювання роботи, зовнішній аудитор може скористатися результатами роботи внутрішнього аудитора,

попередньо оцінивши ступінь довіри до нього. Практика доводить, що підприємства, які здійснюють внутрішній аудит, перебувають у більш вигідному становищі щодо оцінки ефективності контролю, ніж ті, які покладаються лише на зовнішніх аудиторів.

В основному на внутрішній аудит покладаються функції перевірки і оцінки ефективності механізмів системи внутрішнього контролю підприємства, складовою частиною якої він є.

Система внутрішнього контролю – це сукупність політики і процедур, прийнятих керівництвом економічного суб'єкта з метою забезпечення організованого й ефективного ведення господарської діяльності, що включає

суворе дотримання вимог і політики керівництва, збереження активів, попередження і виявлення випадків обману та шахрайства, точність і повноту облікових записів, а також своєчасну підготовку надійної фінансової інформації.

Існують різні думки з приводу того, з яких елементів складається система внутрішнього контролю. Найбільш поширеною є думка, що структура внутрішнього контролю може бути розподілена на три складові:

Таблиця 1. Порівняльна характеристика зовнішнього та внутрішнього аудиту

Ознака порівняння	Зовнішній аудит	Внутрішній аудит
Мета	Підтвердження достатності фінансової звітності	Контроль здійснення фінансово-господарської діяльності на всіх її етапах, аналіз основних показників, перевірка звітів, розробка рекомендацій керівництву підприємства
Виконавці та їх кваліфікація	Незалежний аудитор (аудиторська фірма); наявність спеціального сертифіката аудитора	Внутрішній аудитор (відділ внутрішнього аудиту); особливих законодавчих вимог щодо кваліфікації не існує, визначається керівництвом
Предмет	Встановлюється законодавством – в основному фінансова (бухгалтерська) звітність	Встановлюється керівництвом підприємства, охоплює всі аспекти фінансово-господарської діяльності
Зацікавлені сторони (користувачі)	Акціонери (власники), інвестори, банки, кредитори, постачальники, покупці, службовці, суд, арбітраж, керівництво підприємства та інші	Керівництво підприємства, апарат управління
Методи і прийоми	Використовувані методи і прийоми подібні; особливості полягають у детальності, точності і періодичності перевірки	
Звітність	Звіт незалежного аудитора перед акціонерами, правлінням, сторонніми користувачами; аудиторський висновок	Звіт внутрішнього аудитора перед керівництвом; пропозиції та рекомендації

а) контрольне середовище – набір характеристик, який визначає службові взаємини, сприятливі для контролю на підприємстві;

б) система бухгалтерського обліку – політика та процедури, які стосуються відповідних записів господарських операцій;

в) процедури контролю – спеціальні перевірки, що виконуються персоналом компанії.

Основну частку таких перевірок виконують внутрішні аудитори.

Іншими словами, система внутрішнього контролю дає змогу регулювати діяльність підприємства з метою забезпечення:

- точності ведення бухгалтерського обліку;
- достовірності внутрішньої інформації (зокрема, фінансової);
- ефективності управління;
- уникнення збитків;
- виконання певних зобов'язань (фінансових, соціальних).

На практиці значна кількість внутрішніх систем контролю підприємства розвивалась протягом тривалого періоду часу, пристосовуючись і коригуючись відповідно до змін комерційної діяльності, створення інформаційних технологій, щоб задовольнити вимоги ринку, який постійно змінюється. Значна кількість механізмів контролю були неофіційними, оскільки вони не були

закріплені зареєстрованими процедурами. Проте все більше зарубіжних і вітчизняних підприємств офіційно визначають усі ділові операції, чітко формулювання покладених на працівників обов'язків, а також єдину стандартну форму ведення документації в межах усього підприємства (організації).

Такі офіційні процедури, як правило, фіксуються при складанні посадових інструкцій та закріплюються внутрішніми розпорядчими документами (наказами). У результаті цього внутрішній аудитор у більшості випадків має затверджений стандарт процедур своєї діяльності або інструкцію, дотримання яких є обов'язковим.

У процесі виконання своїх функцій і реалізації наданих повноважень внутрішні аудитори можуть здійснювати різноманітні типи аудиту:

1. Фінансовий аудит. Традиційно фінансові перевірки здійснюються зовнішнім аудитором, оскільки вони призначені для підтвердження фінансової звітності. Проте це сфера контролю і внутрішнього аудитора, який свої контрольні процедури буде спрямовувати на перевірку та ефективність механізмів і систем підприємства, що забезпечують точність відображення в бухгалтерському обліку господарської діяльності підприємства, особливо що стосується питання формування і розподілу прибутку підприємства.

2. Системний аудит передбачає огляд та оцінку механічних і комп'ютерних систем, за допомогою яких підприємство регулює і контролює свою діяльність.

3. Аудит управління. При здійсненні цього типу внутрішнього аудиту досліджуються такі аспекти контролю управління:

- організація і структура;
- планування розподілу і використання ресурсів;
- ефективність використання інформації в процесі управління;
- здійснення поточного контролю ефективності;

– комунікаційні взаємозв'язки в процесі управління;

– планування та узгодження дій.

4. Операційний аудит. Він полягає в огляді і оцінці підприємства (або окремого його підрозділу) з метою визначення ефективності його діяльності, що відображається у Звіті про фінансові результати підприємства.

Отже, суть як зовнішнього, так і внутрішнього аудиту полягає у визначенні надійності, своєчасності й об'єктивності інформації про діяльність підприємства, окремих його підрозділів.

Література

1. Закон України "Про аудиторську діяльність" від 22 квітня 1993 р. // *Голос України*. - 1993. - 29 травня зі змінами і доповненнями.
2. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2004 року. / Пер. з англ. мови О. В. Селезньов, О. Л. Ольховікова, О. В. Гик, Т. Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківська, С. О. Куликов. – К.: ТОВ „ІАМЦ АУ „СТАТУС“, 2004. – 1028 с.
3. Бібліотека «Фактора». Бухгалтерський облік: нормативна база / Уклад. О. Піроженко. – вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2002. – 292 с.
4. Вимоги державної комісії з цінних паперів і фондового ринку до аудиторської перевірки відкритих акціонерних товариств та підприємств – емітентів облігацій (крім комерційних банків, інституційних інвесторів): Затв. рішенням ДКЦПФР від 19.03.97 № 5.
5. Положення про надання регулярної інформації відкритими акціонерними товариствами та підприємствами – емітентами облігацій: Затв. рішенням ДКЦПФР від 17.01.01 № 3.
6. Михайлюк О. Як читати і аналізувати фінансову звітність: Посіб. для членів наглядових рад та керівників акціонерних товариств. – К.: Міжнародна фінансова корпорація, 2004. – 107 с.
7. Магістерські програми. Облік і аудит. Програма «Аудит і державний фінансовий контроль». 2005/2006 навч. рік / Кол. авторів під кер. В. Я. Савченко. – К.: КНЕУ, 2005. – 424 с.
8. Фінансова звітність акціонерних товариств в Інтернеті www.istock.com.ua
9. Сторінка і Інтернеті Першої Фондової Торгівельної Системи www.pfts.com
10. Коцупатрій М. М., Ковач С. І., Мельничук В. В. Податковий облік і звітність: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2006. – 312 с.

АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Досліджено теоретичні та організаційно-методичні засади до складання звітності бюджетних установ. Обґрунтовано особливості використання методів читання звітності, горизонтального аналізу, вертикального аналізу, трендового аналізу, факторного аналізу, порівняльного аналізу. Детально увагу приділено методиці звірки показників фінансової звітності і визначенню причин можливих відхилень.

Ключові слова

Публічні рейтинги роботи державних установ, форми фінансової звітності, користувачі фінансової звітності, методи аналізу звітності бюджетних установ: метод читання звітності; горизонтальний аналіз; вертикальний аналіз; трендовий аналіз; факторний аналіз; порівняльний аналіз.

Реалізація Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю [4], відповідно до норм і правил Європейського Союзу, вимагає створення ефективного інформаційно-аналітичного забезпечення формування звітності бюджетних установ та організацій. Теоретико-методологічним засадам обліку в бюджетних установах сьогодні в літературі приділяється чимала увага. Зокрема даними дослідженнями займаються провідні вітчизняні вчені та економісти: Білуха М. Т., Дмитренко М. Г., Джога Р.Т., Микитенко Т. В., Свірко С. В. Ткаченко І. Т., Юрій С. І. і інші. Однак питання формування звітності в бюджетному обліку в силу зміни та уточнення законодавчих та нормативно-правових актів завжди є актуальним. Крім цього, формування публічних рейтингів оцінювання якості роботи установ бюджетного сектора в умовах запровадження міжнародних стандартів якості ISO-9001 можливе тільки за умов правильного складання його звітності.

Тому дослідження організаційно-методичних підходів складання звітності як завершального етапу бухгалтерської обробки даних, які накопичуються в облікових реєстрах, становить як науковий, так

практичний інтерес.

З огляду на вище сказане та з метою забезпечення модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі, що стосується удосконалення системи фінансової звітності, вважаємо за доцільне в рамках даного наукового дослідження проаналізувати сучасний стан формування фінансової звітності бюджетних установ та запропонувати підходи до удосконалення методології складання та консолідації фінансової звітності.

Звітність бюджетних установ, що стосується виконання кошторису доходів і видатків бюджетної установи та організації, це система показників, яка характеризує виконання бюджету та допомагає регулюванню діяльності організації та установи за відповідний звітний період часу [8].

Особливостями бухгалтерської звітності в бюджетних організаціях є:

1) обов'язковість та державне регламентування, що впливає з характеру затвердження бюджету. Держава через Міністерство фінансів суворо регламентує склад і порядок складання звітності, терміни її подачі, розгляд та затвердження. Усі бюджетні організації, установи повинні дотримуватись правил та

термінів складання звітності, подавати її в установленому обсязі. Ніхто не має права складати та подавати не передбачені Мінфіном України звіти;

2) єдність форми та змісту, що дає змогу статистичного групування та зведення її показників;

3) методологічна єдність показників, яка передбачає єдині методи розрахунків однакових звітних показників, їх обов'язкове узгодження з відповідними показниками, затвердженими кошторисами та штатними розписами. Це необхідно для контролю за виконанням кошторису прибутків та видатків установи на всіх рівнях Державного, місцевих бюджетів та республіканського бюджету Автономної Республіки Крим;

4) достовірність звітних показників, яка впливає з самої природи затвердження бюджетів усіх рівнів. Достовірна звітність також необхідна для успішного виконання показників бюджету як по прибутках, так і видатках, для своєчасного реагування на відхилення. Достовірність означає, що бухгалтерська звітність повинна давати правильне та повне уявлення про майновий та фінансовий стан організації, а також результати її діяльності. Достовірною вважається бухгалтерська звітність, сформульована та складена з урахуванням правил, встановлених нормативними актами системи нормативного регулювання. Слід зазначити, що при формуванні вимоги достовірності деякою мірою застосовується механічний підхід, оскільки для оцінки цієї вимоги потрібно взяти всі правила бухгалтерського обліку та проаналізувати, яким чином вони були б використані при складанні бухгалтерської звітності. Чисто теоретично це здійснити можливо, а практично досить важко;

5) простота, ясність, доступність та прозорість звітності, які необхідні для широкого залучення всіх працівників до управління, активізації людського фактора. Простота та ясність необхідні ще й для того, щоб не завуальювались недоліки діяльності окремих керівників;

6) цілісність — вимога, пов'язана з необхідністю включення в бухгалтерську звітність даних про всі господарські операції, які здійснюються організацією як юридичною особою в цілому;

7) послідовність, що закріплює на практиці поетапність процесу складання бухгалтерської звітності, тобто необхідність постійності форм бухгалтерського балансу і пояснень від одного звітного періоду до іншого.

Метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів для прийняття рішень. Користувачів фінансової звітності можна умовно розподілити на групи в залежності від їх аналітичних потреб:

1) працівники або їх представники, які

заінтересовані в інформації про стабільність та рентабельність своїх організацій, своєчасну виплату заробітної плати, надання соціальної допомоги;

2) кредитори, яким необхідна інформація, яка дозволяє визначити, чи будуть своєчасно повернуті позички та виплачені відсотки, які повинні бути нараховані ними за користування кредитами;

3) постачальники, які заінтересовані в інформації щодо безперервності роботи установи, особливо її платоспроможності, для оплати своїх товарів і послуг;

4) клієнти, які потребують інформації про терміни існування організацій, особливо тоді, коли вони планують довгострокове співробітництво або залежні від даної організації;

5) статистичні органи, котрі прагнуть дізнатися про розподіл ресурсів для регулювання діяльності установи та інші статистичні дані.

6) Громадськість, яка хотіла б мати інформацію з бухгалтерської звітності, що висвітлює напрями розвитку та останні досягнення в сфері діяльності бюджетної організації, установи і т. ін.

7) Установи та організації, основна діяльність яких фінансується з бюджету, представляють звітність про виконання кошторису доходів і видатків, податкову і статистичну звітність. Звітність, яка подається установами і організаціями, що утримуються за рахунок засобів відповідних бюджетів, можна умовно представити в вигляді наступної схеми (рис. 1.).

8) Фінансова звітність про використання асигнувань, отриманих із Державного бюджету, подається органам Державного казначейства, а по використанню асигнувань, отриманих із місцевих бюджетів – відповідно фінансовим відділам райдержадміністрацій, міськвиконкомів, фінансовим управлінням обласних, Київської і Севастопольської міських адміністрацій.

9) Установи і організації, основна діяльність яких фінансується із бюджету і які знаходяться на казначейському обслуговуванні кошторисів, фінансову звітність узгоджують з органами Державного казначейства і подають її органам, до сфери управління яких вони належать. Для того, щоб фінансова та статистична звітність була зрозумілою користувачам, вона повинна містити такі реквізити: назву форми; номер і дату затвердження форми звітності; адреси, за якими подається звітність; назву підзвітного підприємства; дату звітності та звітний період; валюту звітності та одиницю її виміру; відповідну інформацію щодо звітного та попереднього періоду; облікову політику підприємства та її зміни; консолідацію фінансових звітів; припинення (ліквідацію) окремих видів діяльності; обмеження щодо володіння активами; виявлені помилки минулих

років та пов'язані з ними коригування; переоцінку статей фінансових звітів; посади осіб, що підписали звітність і відповідальні за достовірність поданих даних; іншу інформацію, розкриття якої передбачено відповідними положеннями (стандартами) [2].

Бюджетні установи відповідно до Наказу Державного казначейства України від 30.03.2006 р. № 114 "Про Порядок складання місячної та квартальної фінансової звітності установами та організаціями, які отримують кошти державного або місцевих бюджетів складають такі форми фінансової звітності у відповідності (див. табл. 1).

Терміни подання бухгалтерської звітності встановлюються органами, до яких ці звіти подаються. У випадку порушення порядку представлення фінансової звітності, зокрема за неподання міністерствами, іншими центральними і місцевими органами виконавчої влади фінансової звітності про виконання кошторису доходів і видатків, Міністерства фінансів, Державне казначейство і їх територіальні органи мають право припинити перерахування коштів з бюджетів або оплату рахунків з повідомленням керівників вказаних органів.

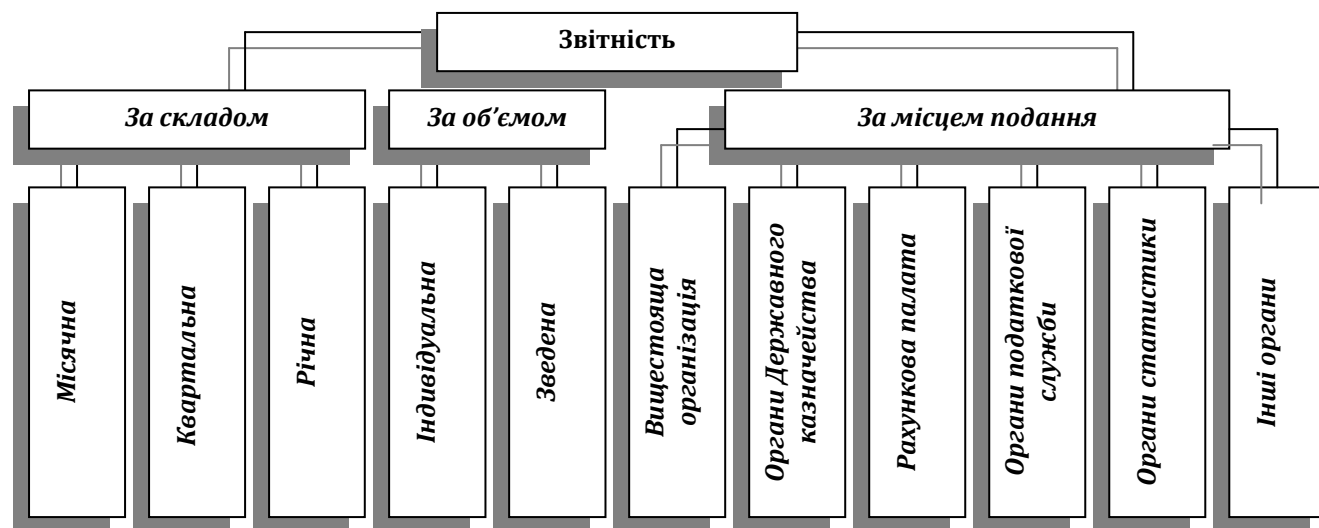


Рис. 1. Види звітності бюджетних установ

Таблиця 1. Основні форми фінансової звітності бюджетних установ

№ п/п	Назва звіту	Форма, №	Періодичність
1.	Баланс	1	річна, квартальна
2.	Звіт про виконання загального фонду кошторису установи	2	річна, квартальна, місячна
3.	Звіт про виконання загального фонду кошторису установи	2-валюта	річна, квартальна
4.	Звіт про надходження і використання коштів, отриманих як плату за послуги, що надаються бюджетними установами	4-1	річна, квартальна, місячна
5.	Звіт про надходження і використання коштів, отриманих за іншими джерелами власних надходжень бюджетних установ	4-2	річна, квартальна, місячна
6.	Звіт про надходження і використання інших надходжень спеціального фонду	4-3	річна, квартальна, місячна
7.	Звіт про надходження і використання інших надходжень спеціального фонду (позики міжнародних фінансових організацій)	4-3.1	річна, квартальна, місячна
8.	Звіт про надходження і використання коштів, отриманих на виконання програм соціально-економічного та культурного розвитку регіонів	4-4	річна, квартальна
9.	Звіт про заборгованість бюджетних установ	7	річна, квартальна, місячна
10.	Звіт про заборгованість бюджетних установ за окремими програмами	7.1	річна, квартальна, місячна

Досить важливим і одночасно заключним етапом формування звітності бюджетних установ є аналіз виконання ними кошторису за певний період часу (місяць, квартал, рік).

Даний аналіз включає такі види:

1. Постатейний аналіз відхилень фактичних показників від кошторисних.
2. Оцінку відхилень фактичних видатків від касових.
3. Аналіз загального виконання кошторису.

Аналіз звітності бюджетних установ переслідує дві основні цілі:

- встановлення можливих причин відхилень у виконанні кошторису бюджетними установами;
- підготовку інформації, яка необхідна для складання кошторису на наступний рік.

Цілі аналізу будуть досягнуті в результаті вирішення взаємозалежного набору аналітичних задач: виявлення тенденцій і закономірностей у використанні коштів кошторису; визначення „вузьких” місць у фінансуванні бюджетної установи; виявлення джерел додаткового залучення коштів.

Основними методами, які доречно використовувати при аналізі звітності бюджетних установ повинні бути: метод читання звітності; горизонтальний аналіз; вертикальний аналіз; трендовий аналіз; факторний аналіз; порівняльний аналіз.

Читання звітності як один із методів аналізу передбачає вивчення абсолютних показників, представлених у звітності. За допомогою цього методу аналізу звітності визначають стан виконання кошторису бюджетною установою.

Горизонтальний аналіз дозволяє визначити абсолютні й відносні зміни різних статей звітності в порівнянні з попереднім роком, півріччям, кварталом.

Вертикальний аналіз проводиться з метою виявлення питомої ваги окремих статей звітності в загальному підсумковому показнику, який приймається за 100% (наприклад, питома вага дебіторської заборгованості в загальному підсумку балансу).

Трендовий аналіз являє собою визначення основної тенденції розвитку в часі (тренда) показників звітності. У найбільш простому випадку він може базуватися на розрахунку відносних відхилень показників звітності за ряд років (періодів) від рівня базисного року (періоду), для якого всі показники приймаються за 100%.

Факторний аналіз передбачає оцінку ендегенних та екзогенних факторів, які вплинули на виконання звітності бюджетною установою.

Порівняльний аналіз використовується для виявлення відхилень фактичних показників від планових.

Аналіз звітності бюджетної установи повинен проводитися у два етапи:

перший етап: складання пояснювальної записки,

яка є матеріально-речовою основою аналізу;

другий етап: аналіз якості складення звітності через ув'язку її показників.

Пояснювальна записка повинна включати такі інформаційні блоки: назву установи та її місцезнаходження; середню чисельність працівників; висвітлення форми ведення бухгалтерського обліку; роз'яснення щодо виявлених помилок минулих років та пов'язаних з ними коригувань; основні фактори, що вплинули на невиконання кошторису, причини виникнення заборгованості за заробітну плату та іншими соціальними виплатами; зміни у фінансовому стані бюджетної установи та підстави для неї; про суми коштів, які були заблоковані на рахунках відділень АКБ „Україна” за коштами Державного бюджету України”; анульовані та відновлені протоколи взаємозаліків і відмінені та відновлені векселі минулих періодів (головними розпорядниками в зведених фінансових звітах така інформація подається у вигляді таблиць довільної форми, де вказуються дата і номер протоколу (векселя), загальна сума, підприємство-учасник, у рахунок якої заборгованості проведено); розбіжності між даними різних форм звітності, а також між показниками звітності на кінець 2006 року і на початок 2007 року (якщо такі розбіжності мали місце); у разі сплати до бюджету штрафів, накладених на бюджетну установу контролюючими органами, суму виплати, підставу, винних осіб (крім зведених фінансових звітів); надходження коштів для виконання окремих доручень, благодійних внесків, грантів, дарунків та інвестицій у національній та іноземній валюті, підставу та мету їх отримання, номер розпорядчого документа, назву юридичної особи та строк погашення (крім зведених фінансових звітів); розшифровку поточних рахунків, що перебувають в установах банків, підстави для наявності таких рахунків із зазначенням залишків на цих рахунках та виду коштів (для бюджетних установ, що переведені на казначейське обслуговування) (крім зведених фінансових звітів).

До пояснювальної записки додаються такі довідки:

1. Довідка про депозитні операції бюджетних установ. У цій довідці необхідно відобразити депозитні операції, що проводить бюджетна установа (залишки на рахунках), та вказати нормативно-правовий акт, на підставі якого проводяться такі операції.

2. Інформація про виконання статті 79 Закону України „Про Державний бюджет України на 200_ рік”. Наводиться інформація за коштами, що отримані як плата за послуги, які надавалися бюджетними установами (крім надходжень у натуральній формі).

3. Довідка про суми дебіторської та кредиторської заборгованості установи за операціями, які не відображаються у формі № 7д, №

7м „Звіт про заборгованість бюджетних установ”, яка складається установами, що отримують кошти державного бюджету на підставі даних бухгалтерського обліку про фактичну дебіторську та кредиторську заборгованість, яка виникла у зв'язку з виконанням кошторису за поточний та минулі роки. Звіт складається в розрізі кодів економічної та програмної класифікації видатків і містить інформацію про заборгованість бюджетних установ як за видатками, так і за нарахованими доходами.

Практика показує, що здебільшого причинами

недовиконання кошторису можуть бути: недофінансування, неосвоєність капітальних вкладів, недовиконання плану по мережах, штатах, контингентах.

Другим етапом у плані аналітичної роботи є проведення аналізу якості складення звітності через ув'язку її показників. Правильність складання квартальних фінансових звітів визначається шляхом перевірки та порівняння окремих показників у відповідних формах квартальних фінансових звітів (див. табл. 2).

Таблиця 2. Методика звірки показників форм квартальної та річної фінансової звітності у 200_ році установами та організаціями, які отримують кошти державного або місцевих бюджетів

№ з/п	Показники, що зіставляються	Порівняльні показники
Форма №1 “Баланс”		
1	Рядок 110, графи 3 і 4	Форма №1, рядок 112 мінус рядок 111, графи 3 і 4
2	Рядок 120, графи 3 і 4	Форма №1, рядок 122 мінус рядок 121, графи 3 і 4
3	Рядок 130, графи 3 і 4	Форма №1, рядок 132 мінус рядок 131, графи 3 і 4
4	Сума рядків 110, 120, 130, 140, графи 3 і 4	Форма №1, рядок 330, графи 3 і 4
5	Рядок 160, графи 3 і 4	Форма №1, рядок 340, графи 3 і 4
6	Рядок 180, графи 3 і 4	Форма №1, сума рядків від 181 до 187, графи 3 і 4
7	Рядок 180, графа 3 плюс рядок 190, графа 3	Форма №7д, №7м, рядок 630, графа 4 плюс додаток 13, рядок 110, графа 3 (крім форм одержувачів бюджетних коштів)
8	Рядок 180, графа 4 плюс рядок 190, графа 4	Форма №7д, №7м, рядок 630, графа 5 плюс додаток 13, рядок 110, графа 5 (крім форм одержувачів бюджетних коштів)
9	Рядок 200, графа 3	Форма №7д.1, №7м.1, рядок 010, графа 4 (крім форм одержувачів бюджетних коштів)
10	Рядок 200, графа 4	Форма №7д.1, №7м.1, рядок 010, графа 5 (крім форм одержувачів бюджетних коштів)
11	Рядок 240, графи 3 і 4	Форма №1, сума рядків від 241 до 244, графи 3 і 4
12	Рядок 241 плюс рядок 250, графа 4	Форма №2д, №2м, рядок 010, графа 10 (крім форм одержувачів бюджетних коштів)*
13	Рядок 290, графа 4	Форма №1, сума рядків 291 і 292, графа 4
14	Рядок 290, графа 4	Форма №2д, №2м, рядок 010, графа 9 (крім форм одержувачів бюджетних коштів)*
16	Рядок 292, графа 4	Форма №2м, рядок 010, графа 9 (крім форм одержувачів бюджетних коштів)*
17	Рядок 300, графи 3 і 4	Форма №1, сума рядків від 301 до 304, графи 3 і 4
18	Рядок 301, графа 4	Форма №4-1д, №4-1м, рядок 070, графа 11
19	Рядок 302, графа 4	Форма №4-2д, №4-2м, рядок 050, графа 9
20	Рядок 303, графа 4	Форма №4-3д, №4-3м, рядок 010, графа 9 плюс форма №4-3д.1, №4-3м.1, рядок 010, графа 15
21	Рядок 304, графа 4	Форма №4-4д, рядок 040, графа 9
22	Рядок 420, графи 3 і 4	Форма №1, сума рядків від 421 до 429, графи 3 і 4
23	Рядок 380 плюс рядок 390 плюс рядок 400 плюс рядок 410 плюс рядок 420 плюс рядок 430, графа 3	Форма №7д, №7м, рядок 630, графа 8 плюс додаток 13, рядок 110, графа 4 (крім форм одержувачів бюджетних коштів)
24	Рядок 380 плюс рядок 390 плюс рядок 400 плюс рядок 410 плюс рядок 420 плюс рядок 430, графа 4	Форма №7д, №7м, рядок 630, графа 11 плюс додаток 13, рядок 110, графа 6 (крім форм одержувачів бюджетних коштів)

Продовження таблиці 2.

25	Рядок 440, графа 3	Форма №7д.1, №7м.1, рядок 010, графа 6 (крім форм одержувачів бюджетних коштів)
26	Рядок 440, графа 4	Форма №7д.1, №7м.1, рядок 010, графа 7 (крім форм одержувачів бюджетних коштів)
27	Рядок 450, графа 4	Форма №1, сума рядків 451 і 452, графа 4
28	Рядок 460, графа 4	Форма №1, сума рядків від 461 до 464, графа 4
29	Рядок 461, графа 4	Форма №4-1д, №4-1м, рядок 010, графа 7
30	Рядок 462, графа 4	Форма №4-2д, №4-2м, рядок 010, графа 7
31	Рядок 463, графа 4	Форма №4-3д, №4-3м, рядок 010, графа 7 плюс форма №4-3д.1, №4-3м.1, рядок 010, графа 10
32	Рядок 464, графа 4	Форма №4-4д, рядок 010, графа 7
33	Рядок 540 довідки до форми №1, графа 6	Зведена форма №2, рядок 010, графа 7*
34	Рядок 580 довідки до форми №1, графа 6	Довідка до форми №1, рядок 570, графа 6 мінус рядок 530, графа 3
35	Рядок 630 довідки до форми №1, графа 6	Зведена форма №4-3, рядок 010, графа 7
36	Рядок 640 довідки до форми №1, графа 6	Зведена форма №4-3.1, рядок 010, графа 10
37	Рядок 670 довідки до форми №1, графа 6	Довідка до форми №1, рядок 660, графа 6 мінус рядок 620, графа 3
Форма №2д, №2м “Звіт про виконання загального фонду кошторису установи” (* За наявності форми №2-валюта її дані додаються до форми №2д, №2м.)		
1	Форма №2д, №2м, рядок 010, графа 10 (крім форм одержувачів бюджетних коштів)	Форма №1, рядок 241 плюс рядок 250, графа 4
2	Форма №2д, рядок 010, графа 9 (крім форм одержувачів бюджетних коштів)*	Форма №1, рядок 291, графа 4
3	Форма №2м, рядок 010, графа 9 (крім форм одержувачів бюджетних коштів)*	Форма №1, рядок 292, графа 4
4	Форма №2д, №2м, за всіма рядками, графа 10	Форма №2д, №2м, за всіма рядками, графа 6 плюс графа 7 мінус графа 8
Форми №4 звітів про надходження і використання коштів спеціального фонду (* За наявності форми №2-валюта її дані додаються до форми №2д, №2м.)		
1	Форма №4-1д, №4-1м, рядок 010, графа 7	Форма №1, рядок 461, графа 4
2	Форма №4-1д, №4-1м, рядок 070, графа 11	Форма №1, рядок 301, графа 4
3	Форма №4-1д, №4-1м, рядок 010, графа 13	Форма №4-1д, №4-1м, рядок 010, графа 5 мінус графа 6 плюс графа 8 мінус рядок 070, графа 9
4	Форма №4-2д, №4-2м, рядок 010, графа 7	Форма №1, рядок 462, графа 4
5	Форма №4-2д, №4-2м, рядок 010, графа 10	Форма №4-2д, №4-2м, рядок 010, графа 5 мінус графа 6 плюс графа 7 мінус рядок 050, графа 8
6	Форма №4-2д, №4-2м, рядок 050, графа 9	Форма №1, рядок 302, графа 4
7	Зведена форма №4-3д, №4-3м, рядок 010, графа 7	Довідка до форми №1, рядок 630, графа 6
8	Форма №4-3д, №4-3м, за всіма рядками, графа 10	Форма №4-3д, №4-3м, за всіма рядками, графа 5 мінус графа 6 плюс графа 7 мінус графа 8
9	Зведена форма №4-3д.1, №4-3м.1, рядок 010, графа 10	Довідка до форми №1, рядок 640, графа 6
10	Форма №4-3д.1, №4-3м.1, за всіма рядками, графа 10	Форма №4-3д.1, №4-3м.1, за всіма рядками, графа 6 мінус графа 8 плюс графа 10 мінус графа 13

Продовження таблиці 2.

11	Форма №4-3д, №4-3м, рядок 010, графа 9 плюс форма №4-3д.1, №4-3м.1, рядок 010, графіа 15	Форма №1, рядок 303, графа 4
12	Форма №4-3д, №4-3м, рядок 010, графа 7 плюс форма №4-3д.1, №4-3м.1, рядок 010, графіа 10	Форма №1, рядок 463, графа 4
13	Форма №4-4д, рядок 010, графа 7	Форма №1, рядок 464, графа 4
14	Форма №4-4д, рядок 040, графа 9	Форма №1, рядок 304, графа 4

Форма №7д, №7м "Звіт про заборгованість бюджетних установ"

1	Форма №7д, №7м, рядок 630, графа 8 (крім форм одержувачів бюджетних коштів)	Форма №1, рядок 380 плюс рядок 390 плюс рядок 400 плюс рядок 410 плюс рядок 420 плюс рядок 430, графіа 3 мінус додаток 13, рядок 110, графа 4
2	Форма №7д, №7м, рядок 630, графа 11 (крім форм одержувачів бюджетних коштів)	Форма №1, рядок 380 плюс рядок 390, плюс рядок 400, плюс рядок 410, плюс рядок 420, плюс рядок 430, графіа 4 мінус додаток 13, рядок 110, графа 6
3	Форма №7д, рядок 630	Форма №7д, сума рядків 010 і 020
4	Форма №7м, рядок 630	Форма №7м, сума рядків 010 і 020

Форма №7д, №7м "Звіт про заборгованість бюджетних установ"

1	Форма №7д, №7м, рядок 630, графа 8 (крім форм одержувачів бюджетних коштів)	Форма №1, рядок 380 плюс рядок 390 плюс рядок 400 плюс рядок 410 плюс рядок 420 плюс рядок 430, графіа 3 мінус додаток 13, рядок 110, графа 4
---	--	---

Форма №7д.1, №7м.1 "Звіт про заборгованість бюджетних установ за окремими програмами"

1	Форма №7д.1, №7м.1, рядок 010, графа 4 (крім форм одержувачів бюджетних коштів)	Форма №1, рядок 200, графа 3
2	Форма №7д.1, №7м.1, рядок 010, графа 5 (крім форм одержувачів бюджетних коштів)	Форма №1, рядок 200, графа 4
3	Форма №7д.1, №7м.1, рядок 010, графа 6 (крім форм одержувачів бюджетних коштів)	Форма №1, рядок 440, графа 3
4	Форма №7д.1, №7м.1, рядок 010, графа 7 (крім форм одержувачів бюджетних коштів)	Форма №1, рядок 440, графа 4

Дана ув'язка повинна використовуватися як при аналізі на рівні бюджетних установ, так і в казначействі відповідного рівня. При наявності відхилень звіти повертаються на доопрацювання.

Обґрунтовані в даному дослідженні організаційно-методичні підходи до формування звітності бюджетних установ дозволяють оцінювати економічність, результативність та ефективність функціонування установ бюджетного сектора, а також сприятимуть підняттю ефективності системи внутріорганізаційного менеджменту.

Подальші наукові дослідження повинні

зосереджуватися на створенні інформаційно-аналітичної системи моніторингу виконання бюджетів у режимі реального часу на базі єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі та відповідно до бюджетної класифікації, а також на уніфікації програмного забезпечення, що використовується суб'єктами державного сектора, з метою забезпечення обміну інформацією між Міністерством фінансів, органами Державного казначейства і суб'єктами державного сектора з використанням баз даних та інформаційних систем.

Література

1. Закон України „Про внесення змін до Закону України "Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти" та інших законодавчих актів України 15 грудня 2005 року № 3205-IV.

2. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 № 996-XIV.
3. Указ Президента "Про зміцнення фінансової дисципліни та запобігання правопорушенням у бюджетній сфері" № 1251 від 25.12.2001 // Комп'ютерна правова система ЛІГА:ЗАКОН.
4. Постанова Кабінету Міністрів України „Про затвердження Стратегії розвитку системи державного фінансового контролю, що здійснюється органами виконавчої влади" від 24.07.2003р. № 1156.
5. Постанова КМУ «Про порядок проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту діяльності суб'єктів господарювання від 25.03.2006 р. № 361».
6. Білуха М. Т., Дмитренко М. Г., Микитенко Т. В. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит – К.: Українська академія оригінальних ідей.– 2006. – 888 с. – С.120-147.
7. Джого Р. Т. Бюджетний облік в бюджетних установах. Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 250 с.
8. Желюк Л. О., Іванечко Ю. М., Лучко М. Р. Бухгалтерський облік виконання бюджетів: Навчальний посібник. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 320 с.
9. Свірко С. В. Бюджетний облік і прийняття управлінських рішень у бюджетних організаціях Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 188 с.
10. Ткаченко І. Т. Звітність бюджетних організацій. – К.: КНЕУ, 2000. – 216 с.

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ЯК ПЕРЕДУМОВА ПРАВИЛЬНОСТІ ЇХ ОБЛІКУ, ОЦІНКИ ТА АНАЛІЗУ

Розглянуто сутність та підходи до класифікації виробничих запасів на підприємствах. Визначені особливості класифікації виробничих запасів на гірничозбагачувальних підприємствах. Запропоновано класифікацію виробничих запасів за джерелами надходження на підприємство.

Ключові слова

Виробничі запаси, класифікація, гірничозбагачувальні підприємства, переділ, джерела надходження запасів.

Розглядаючи підходи до класифікації запасів, можна зазначити, що В. В. Сопко відокремлює економічну та технічну класифікацію запасів [1, с. 261], М. С. Пушкар, вказує, що виробничі запаси класифікуються за певними ознаками: за способом включення у собівартість (основні та допоміжні), за групами матеріалів (лісові, текстильні, чорні, кольорові метали, електротовари, лаки й фарби тощо), за вартістю (дорогоцінні, високої, середньої та низької вартості), за способом зберігання – відкритого та закритого зберігання, за частотою використання (масові, часто- й мало використовувані) [2, с. 208]. М. В. Кужельний, В. Г. Лінник класифікують виробничі запаси на ті, що дані природою (сировина) та ті, що створені людиною (основні та допоміжні матеріали) [3, с. 35]. Представник західної школи бухгалтерського обліку Д. Міддлтон відокремлює три елементи виробничих запасів: запаси матеріалів (сировини), незавершене виробництво та готова продукція [4, с. 120].

Але не зважаючи на те, що підходи до класифікації різняться, більшість економістів надають класифікації запасів визначального значення та вважають вихідним моментом побудови обліку запасів [1, с. 261], умовою раціональної організації складського господарства та аналітичного обліку [2, с. 208]. Поряд із тим, питання

класифікації виробничих запасів на гірничозбагачувальних підприємствах є недостатньо дослідженим.

Метою статті є формування такої класифікації виробничих запасів гірничозбагачувальних підприємств, яка б забезпечила приналежність їх до певних груп, сприяла б їх упорядкуванню, правильності обліку та оцінки, своєчасному виявленню надлишкових та непотрібних запасів, які уповільнюють оборотність коштів підприємств та викривляють реальність показників фінансової звітності.

Продукція гірничозбагачувальних підприємств відрізняється матеріаломісткістю, наприклад, на 1.01.2006 року реальні матеріальні витрати у складі собівартості товарної продукції разом по основних гірничозбагачувальних підприємствах Криворізького басейну (ВАТ „ПівдГЗК”, ВАТ „ЛГЗК”, ВАТ „ЦГЗК”) склали 59,25 %, а на ВАТ „Полтавський ГЗК” – 70,81 % [6; С. 115-116]. Це свідчить про необхідність виваженого та ґрунтовного підходу до класифікації виробничих запасів.

На більшості гірничозбагачувальних підприємств можна виокремити такі переділи: видобуток руди, її подрібнення та збагачення. Особливість полягає у тому, що компонент сировина виникає на другому переділі – „подрібнення”, так як у ході першого переділу – „видобутку руди” – не

використовується продукція видобувної галузі, вона лише видобувається; тоді як на третьому переділі „збагачення руди” відсутній компонент „сировина”, тому що на попередньому переділі сировина – видобута залізна руда – підлягала обробці. Отже вона є опосередкована працею людини і тому повинна вважатися основними матеріалами для виготовлення концентрату, але на етапі виготовлення агломерату сировиною виступає вапняк та промислова сировина (рис.1). Основні матеріали являють собою продукти, які, як правило, вже підлягали обробці в певних галузях промисловості. До них відносять напівфабрикати власного виробництва, покупні та комплектуючі вироби. На гірничозбагачувальних підприємствах міста Кривого Рогу, зокрема, на ВАТ „ПГЗК”, ВАТ „ІнГЗК”, ВАТ «ПівнГЗК», окрім сировини, відокремлюють ще й основні матеріали, до яких відносять на третьому переділі «збагачення руди», як було вказано раніше, подрібнену залізну руду, тобто ту, що вже пройшла обробку та не може вважатися сировиною – аглоруду.

На етапі другого переділу „подрібнення руди” до основних матеріалів відносять залізні кулі, які використовують при подрібненні видобутої залізної руди, такі кулі в процесі перетирання руди руйнуються і тим самим збільшують вміст заліза в руді.

Серед допоміжних матеріалів на гірничозбагачувальних підприємствах виділяються матеріали, які не складають основну субстанцію продукції, що виготовляється та у більшості своїй взагалі не входять до складу продукції, але такі, що забезпечують здійснення безперервного та ефективного процесу виробництва. Це зокрема ті матеріали, що споживаються засобами праці: стрічка транспортерна, великовантажна автомобільна гума, фільтротканина, колосники, мастильні матеріали, футерувальна сталь, вибухові речовини та інші. А допоміжні матеріали, що забезпечують нормальний хід процесу виробництва на гірничозбагачувальних підприємствах, включають тарні матеріали, паливо, запасні частини, електричні лампи тощо. До відходів виробництва можна віднести матеріали від ліквідації основних засобів, малоцінних та швидкозношувальних матеріалів (залишки використаного металопрокату, залізних куль, труб та інших матеріалів).

Отже, в складі виробничих запасів гірничозбагачувальних підприємств доцільно виокремлювати наступні групи: сировина, основні матеріали, допоміжні матеріали, паливо, тара, запасні частини, відходи виробництва (рис. 1).

Зазначимо, що виробничі запаси, які використовуються на гірничозбагачувальних підприємствах, можуть надходити з різних джерел, зокрема внутрішніх та зовнішніх. Серед зовнішніх джерел постачання виробничих запасів певна частка припадає на імпортовані запаси. Виробничі запаси, які імпортуються на гірничозбагачувальних підприємствах Кривого Рогу (на прикладі ВАТ „ІнГЗК”), наведено на рис. 2.

Імпорт виробничих запасів на гірничозбагачувальних підприємствах пояснюється об’єктивними причинами браку або відсутності в Україні виробництва необхідних матеріалів чи комплектуючих виробів; а, можливо, і невідповідністю якісних параметрів вітчизняних запасів технічним вимогам. Імпортні матеріали є достатньо коштовними та впливають на формування величини собівартості продукції підприємств. Наприклад, у складі собівартості підприємства ВАТ „ІнГЗК” імпортовані запаси складають 3,4 % [(22362,5 тис. грн. \ 656966 тис. грн.) * 100 %] [5, с. 104-105]. Отже, наявність імпортованих матеріалів може вплинути на збільшення залежності підприємств від іноземних компаній, а відтак потрібно приділяти окрему увагу обліку та аналізу їх складу.

Отже, правильна класифікація матеріалів має велике теоретичне та практичне значення. Запропонована попередільна класифікація створює передумови для економічно-обумовленого планування, обліку витрат матеріалів та їх запасів, а також дає можливість ґрунтовного аналізу забезпеченості підприємства запасами та ефективності їх використання на гірничозбагачувальних підприємствах. Класифікація виробничих запасів за джерелами надходження на підприємство дозволяє підвищити контроль за рухом коштовних імпортованих запасів, спрощує аналіз залежності підприємства від іноземних постачальників. У цілому правильно обрана класифікація є основою економії запасів, що особливо важливо на гірничозбагачувальних підприємствах, які є користувачами надр України.

Література

1. Сопко В. В. Бухгалтерський облік: Навч. посіб. – 3-тє вид., перероб. та доп. – К: КНЕУ, 2000. – 578 с.
2. Пушкар М. С. Фінансовий облік: Підручник – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 626 с.
3. Кужельний М. В., Лінник В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – К.: КНЕУ, 2001. – 334 с.
4. Міддлтон Д. Бухгалтерський учет и принятие финансовых решений. – М.: Аудит, ЮНИТИ, – 1997. – 408 с.
5. Техничко-економические показатели горнодобывающих предприятий Украины в 2001-2002 гг. \ Близнюков В. Т., Салганик В. А., Штанько Л. А., Русаненко П. А. – Кр. Рог.: ГНИГри, – 2003. – 178 с.
6. Техничко-економические показатели горнодобывающих предприятий Украины в 2004-2005 гг. \ Близнюков В. Т., Салганик В. А., Штанько Л. А., Русаненко П. А. – Кр. Рог.: ГНИГри, 2006. – 178 с.

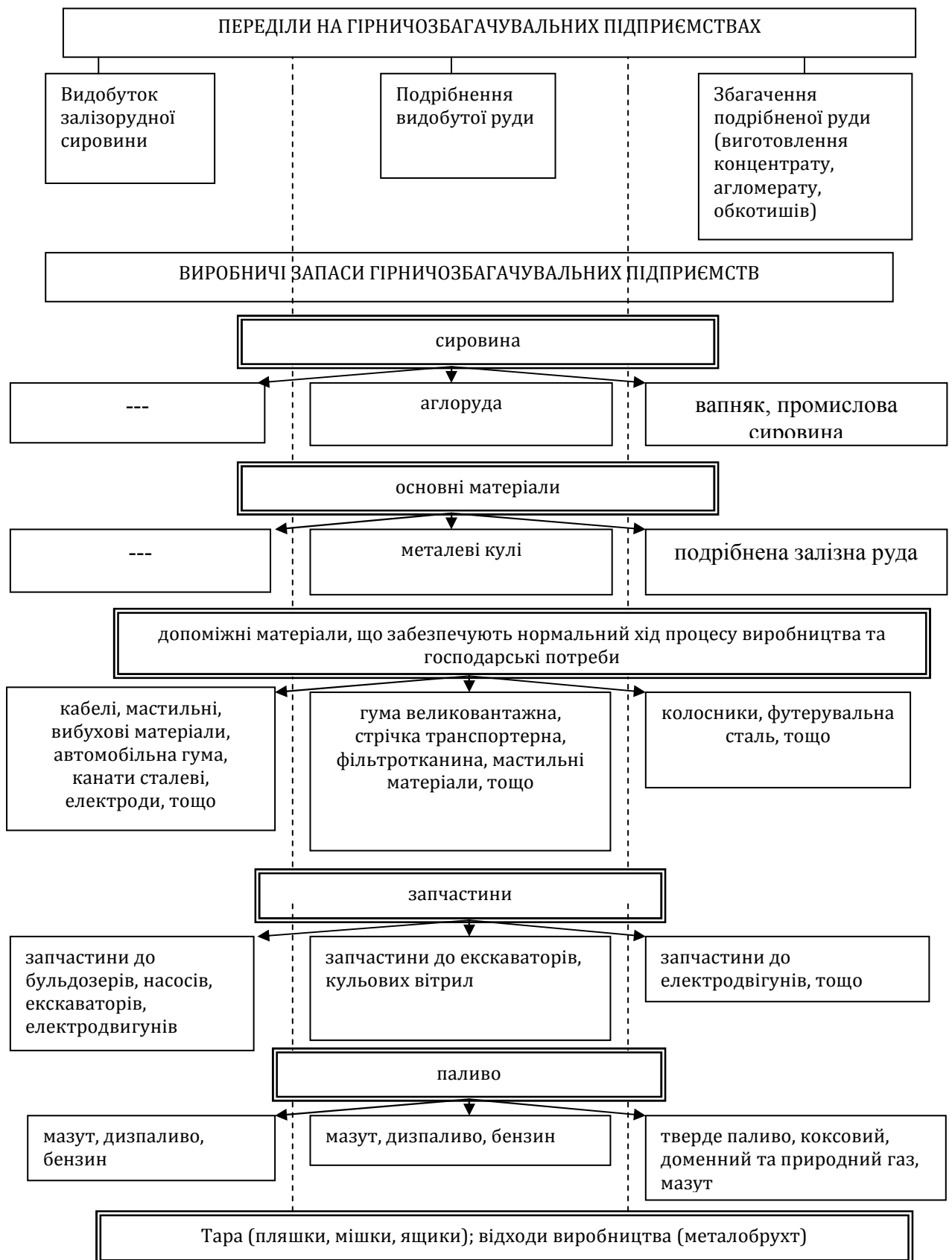


Рис. 1. Класифікація виробничих запасів для гірничозбагачувальних підприємств.

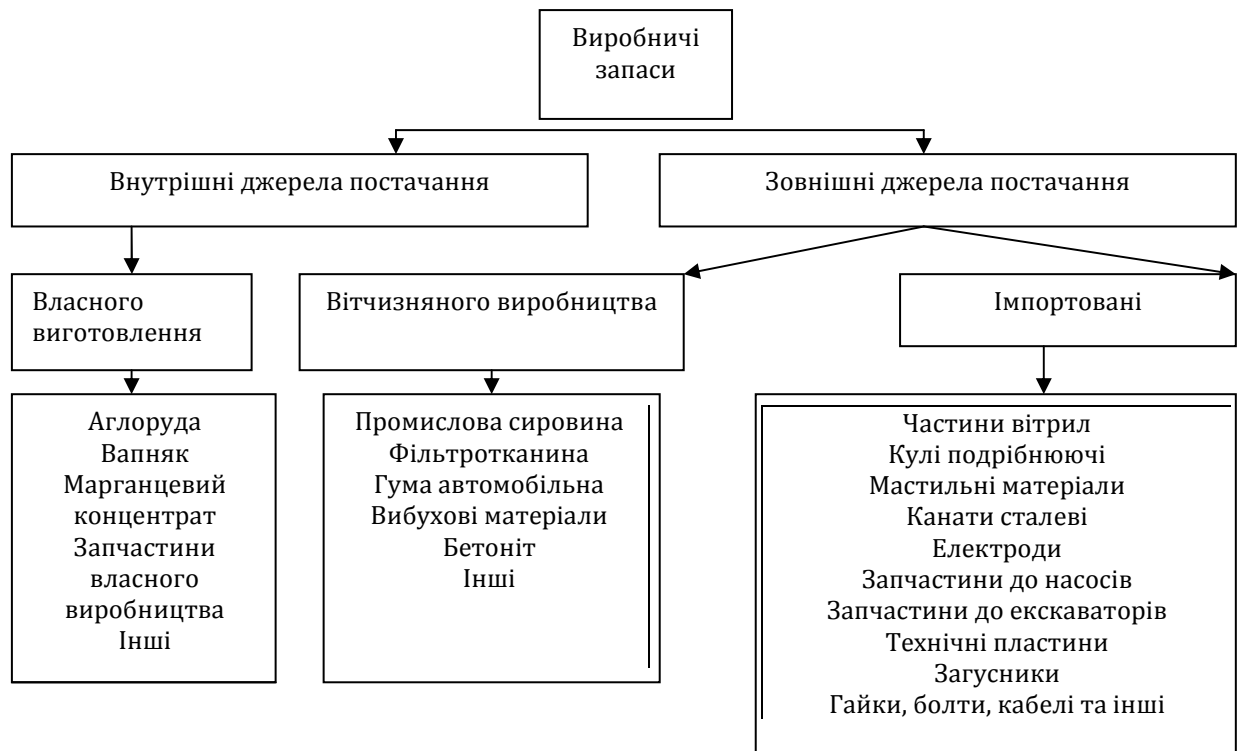


Рис. 2. Класифікація виробничих запасів за джерелами надходження на підприємство

ВИЗНАЧЕННЯ ВАЛОВОГО ДОХОДУ ПРИ ЕКСПОРТІ ПРОДУКЦІЇ

Розглянуто момент виникнення валових доходів в іноземній валюті у зв'язку із продажем продукції на експорт і визначення їхнього розміру.

Ключові слова

Експорт продукції, валовий дохід, відвантаження продукції.

Здійснення експортних операцій вітчизняними підприємствами є однією з умов підвищення їх ефективного функціонування, зростання прибутковості та конкурентоспроможності. У цьому зв'язку надзвичайно важливим питанням є визначення валового доходу для оподаткування експортних операцій.

Дослідження розвитку експортних операцій суб'єктів господарювання свідчить про відсутність системного підходу до організаційно-методичного забезпечення їх обліку, що призводить до серйозних порушень податкового законодавства.

На вирішення проблем, пов'язаних з оподаткуванням експортних операцій, були спрямовані наукові праці таких вчених, як Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Ю. А. Григор'єв, В. М. Костюченко, М. В. Кужельний, Ю. А. Кузьмінський, В. Г. Линник, В. М. Пархоменко, В. Я. Савченко, В. В. Сопко, М. Г. Чумаченко та інших.

Однак окремі аспекти теорії та практики податкового обліку експортних операцій залишаються дискусійними, потребують подальших наукових досліджень. Зокрема, це стосується уточнення понятійного апарату, що ґрунтується на положеннях чинних законодавчо-нормативних актів.

Основне завдання податкового обліку експортних операцій за договорами продажу – правильне та своєчасне відображення суми валових доходів.

У зв'язку з різним тлумаченням деяких термінів чинних

законодавчо-нормативних актів між платниками податків і податкових органів іноді виникають суперечки із приводу того, яку дату варто вважати за дату виникнення валового доходу.

Розглянемо основні моменти, що виникають при визначенні податку на прибуток під час операцій з експорту продукції.

При експорті продукції дату збільшення валового доходу визначають за загальним правилом пп.11.3.1 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР (далі - Закон про прибуток) [1]. Тобто валовий дохід зростає за датою події, що сталася першою: зарахування (оприбуткування) інвалюти від покупця в оплату продукції або відвантаження продукції.

Якщо перша подія за експортним контрактом – передоплата за продукцію, валовий дохід платника податку – продавця збільшується.

При цьому необхідно звернути увагу на те, що зарахування коштів, що надійшли з експортної операції від покупця-нерезидента, на поточний рахунок підприємства в іноземній валюті відбувається через розподільчі рахунки згідно п. 5.3 Інструкції № 492 [2]. Скасування з 1 квітня 2005 р. вимоги обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті цей порядок не змінило - розподільчі рахунки використовуються для виконання банками контрольних функцій.

При цьому дати зарахування на розподільчий рахунок і поточний рахунок в іноземній валюті можуть

не збігатися, оскільки далеко не завжди це відбувається в один день. Тому у випадку якщо оплата передуватиме відвантаженню, виникає закономірне питання: що варто вважати датою надходження коштів для визначення моменту виникнення валових доходів - дату зарахування коштів на розподільчий рахунок або на поточний рахунок платника податків?

Більшість законодавчих і нормативних документів вказують на те, що розподільчий рахунок не є рахунком платника податку.

Фахівці податкової служби вважають, що валові доходи в декларації платника податків відображаються після надходження виручки в іноземній валюті на поточний розрахунковий рахунок підприємства, при цьому вони посилаються на п.2.3 Інструкції № 136 [3], де сказано, що банк знімає експортну операцію з контролю після зарахування виручки по ній на поточний рахунок резидента [4]. Отже, звідси можна зробити висновок, що валові доходи виникнуть тільки після зарахування іноземної валюти на поточний валютний рахунок підприємства.

Але в Інструкції № 280 [5] рахунок 26 «Рахунки клієнтів банку» субрахунок 2603 «Розподільчі рахунки суб'єктів господарської діяльності» призначений для обліку коштів, що підлягають розподілу або додатковому попередньому контролю, у тому числі сум коштів в іноземній валюті, що підлягають обов'язковому продажу. І хоча обов'язковий продаж вже скасовано, субрахунок 2603 продовжує використовуватися. Із цього можна зробити висновок, що розподільчі рахунки є рахунками клієнтів банку, і тому надходження на них коштів може розцінюватися, як «зарахування коштів від покупця на банківський рахунок платника податку». Додатковим аргументом є й те, що багато банків видають своїм клієнтам виписки про рух коштів на розподільчих рахунках.

Отже, ми вважаємо, що розподільчий рахунок – це теж банківський рахунок платника податків, тому необхідно відображати валові доходи в момент надходження валютної виручки на банківський розподільчий рахунок платника податків.

Оскільки передоплата надходить в інвалюти, необхідно правильно розрахувати величину валового доходу. Згідно абз.1 пп.7.3.1 Закону про прибуток доходи, отримані (нараховані) платником податку в іноземній валюті у зв'язку з продажем продукції протягом звітного періоду, перераховуються в гривні за офіційним валютним (обмінним) курсом Національного банку України, що діяв на дату отримання (нарахування) таких доходів, і не підлягають перерахуванню у зв'язку зі зміною обмінного курсу гривні протягом такого звітного періоду.

Таким чином, при передоплаті валовий дохід

фіксують за курсом НБУ на дату надходження інвалюти і в подальшому його сума не змінюється.

Якщо перша подія – відвантаження продукції, то валовий дохід визначають, перерахувавши її договірну (контрактну) вартість у гривні за курсом НБУ на дату нарахування такого доходу. Згідно з абз.1 пп.7.3.1 Закону про прибуток її потім не перераховують. За пп.11.3.1 Закону про прибуток, який діє як для продажу за гривні, так і за інвалюту, валовий дохід фіксують на дату відвантаження продукції, якщо це перша подія.

Поки що в Законі про прибуток немає визначення «відвантаження» продукції.

У зв'язку з різним тлумаченням цього терміна між платниками податків і податкових органів іноді виникають суперечки з приводу того, яку дату варто вважати за дату виникнення валового доходу, оскільки дата виникнення валового доходу, як правило, не пов'язана з датою оформлення вантажної митної декларації (далі – ВМД).

На нашу думку, як і на думку більшості спеціалістів, відвантаження продукції – це передача її покупцеві або уповноваженій ним особі (в тому числі перевізнику), тобто дата, коли до останніх перейшли ризики, пов'язані з володінням продукції.

Згідно п.1.31 Закону про прибуток продаж товарів – це будь-які операції за договорами поставки, що передбачають передачу прав власності на такі товари.

Право власності у набувача майна за договором на підставі ч.1 ст.334 Цивільного кодексу виникає з моменту передачі майна, якщо інше не встановлене договором або законом. Передачею майна вважається його вручення набувачеві або перевізникові для відправлення набувачеві. До передачі майна прирівнюється вручення коносаменту або іншого товарно-розпорядчого документа на майно.

Наприклад, за умовами договору продавець передає покупцеві (уповноваженій ним особі) продукцію за межами митної території України і транспортує його туди самостійно. Експортер, вивозячи продукцію, оформляє ВМД на нього ще до її відвантаження покупцеві. Тобто оформлення ВМД не підтверджує відвантаження і не послужить підставою для збільшення валового доходу за пп.11.3.1 Закону про прибуток. Як тільки продукцію за кордоном передадуть покупцеві (його уповноваженій особі або транспортній організації) – виникає валовий дохід, оскільки сталося його фактичне відвантаження (нарахування доходу з метою пп. 7.3.1 Закону про прибуток).

На практиці нерідко виникає ситуація, коли товар експортується на умовах відстрочки платежу, причому відвантаження продукції (дата оформлення транспортного документа) здійснюються в останній день місяця, тоді ж оформляється й ВМД. Однак фактично товар перетинає кордон у наступному звітному періоді. Датою збільшення валового доходу буде вважатися дата відвантаження товарів зі складу (дату оформлення транспортного документа).

Такої ж думки відносно дати збільшення валового

доходу при здійсненні підприємством експорту продукції дотримується й податковий орган: «... у випадку, якщо відвантаження товарів відбувається раніше оформлення вантажної митної декларації, датою збільшення валового доходу вважається дата відвантаження товарів за умови, що оплата за таку продукцію відсутня» [6]. Тобто, якщо відвантаження товару відбувається раніше оформлення ВМД, то датою збільшення валового доходу продавця буде саме дата відвантаження - дата першої події. Саме за цією датою, на нашу думку, і потрібно нараховувати інвалютний дохід для його включення до валового доходу.

Отже, при визначенні дати відвантаження товару треба орієнтуватися на дату, відображену у

відвантажувальних (товаро-транспортних) документах (якщо така не збігається з датою оформлення ВМД).

Таким чином, можна зробити висновки:

- датою збільшення валового доходу при експорті продукції, якщо перша подія за експортним контрактом - передоплата за продукцію, буде дата надходження валютної виручки на банківський розподільчий рахунок платника податків;
- датою збільшення валового доходу при експорті продукції, якщо перша подія - відвантаження продукції, буде дата передачі продукції покупцеві або уповноваженій ним особі (в тому числі перевізнику), тобто дата, коли до останніх перейшли ризики, пов'язані з володінням продукції.

Література

1. *Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР, зі змінами та доповненнями.*
2. *Про затвердження Інструкції про порядок відкриття, використання й закриття рахунків у національній і іноземній валютах: Постанова Правління НБУ від 12.11.2003 р. № 492.*
3. *Інструкція про порядок здійснення контролю і отримання ліцензій за експортними, імпортними та лізинговими операціями; затверджена Постановою правління НБУ від 24.03.1999 р. № 136.*
4. *Лист ДПА в Харківській області від 16.08.2002 р. № 18866/10/31-005.*
5. *Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України, затверджена постановою Правління НБУ від 17.06.2004 р. № 280, зі змінами й доповненнями.*
6. *Лист ДПА від 08.04.2005 р. № 2930/6/15-1116.*

ВПЛИВ СТРУКТУРИ ШЛЯХОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОРГАНІЗАЦІЮ ОБЛІКУ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ВИКОНАНИХ РОБІТ

Розглянуто теоретичні та практичні питання щодо особливості обліку витрат, зокрема загальновиробничих та адміністративних на підприємствах, що займаються будівництвом та ремонтом автомобільних шляхів.

Ключові слова

Витрати, калькуляція, загальновиробничі витрати, адміністративні витрати.

Реконструкція та будівництво нових автомобільних шляхів має стратегічне значення для економіки України тому, було б недоцільним не використати її географічне положення для покращення економіки держави. Вступ України в Євросоюз вимагає також і розвиненої транспортної інфраструктури. Сучасний стан автомобільних доріг за незалежними оцінками не відповідає міжнародним вимогам. Тому постає питання реконструкції існуючих та будівництва нових автомобільних шляхів.

При дослідженні вітчизняної літератури нами було з'ясовано, що питання обліку витрат на шляхобудівних підприємствах практично не досліджувалося. Останні дослідження з цієї проблеми датуються семидесятими роками двадцятого століття. Перехід до національних стандартів і плану рахунків майже не висвітлювалися в наукових працях.

Організація обліку витрат і калькулювання собівартості будівництва автомобільних шляхів визначається особливостями їх організаційної структури. Незважаючи на розмаїтість підприємств і їх призначення, вони характеризуються рядом особливостей, що мають визначальну роль для організації бухгалтерського обліку:

– одноманітність виконуваних робіт на всіх напрямках

транспортних магістралей незалежно від відстані між місцями виконання робіт;

- перевагою у складі виробничих процесів при порівняно невеликій кількості видів масових однорідних робіт;
- поетапною послідовністю виконання робіт;
- значна матеріаломісткість та фондомісткість будівництва;
- великою вартістю матеріалів і техніки, що використовується при виконанні робіт.

Наприклад, на будівництві шосейних доріг з асфальтовим покриттям технологія спорудження й характер будівельних робіт однакові на всьому будівництві. Більше того, будь-яке відхилення від проектною документації не допускається і розглядається як виробничий брак. Службою автомобільних доріг дані перевитрати не приймаються в кошторисах і відповідно не оплачуються. Окремі відрізки дороги будуються різними підрозділами (ділянками) будівництва, але технологічний процес, здійснюваний ними, скрізь зберігає свою єдність і однотипність. Строки виконання будівництва можуть скорочуватися або подовжуватися залежно від того, як і на якій відстані одне від одного розміщені ділянки виконавців робіт і їхні виробничі ресурси.

У ході будівництва виконуються більші обсяги таких однорідних робіт, як виїмка землі з

вирівнюванням профілю дороги, влаштування кам'яної або гравійно-піщаної подушки дороги, покриття її асфальтом з попереднім трамбуванням подушки.

Особливий характер носить будівництво штучних споруджень (мостів, тунелів), що організовується у формі ділянок, які виконують роботи на окремому об'єкті або в деяких випадках – на групі взаємно зв'язаних об'єктів. Цим визначається вибір об'єктів обліку витрат і калькулювання собівартості виконаних будівельних робіт, калькуляційних одиниць і способів необхідного уточнення номенклатури калькуляційних статей.

Об'єктами калькулювання тут виступають ділянки доріг, а об'єктами обліку витрат – технологічний етап робіт у межах такої ділянки.

Враховуючи вищезазначені особливості для вибору калькуляційної одиниці, визначальною умовою є однотипність цих об'єктів і можливість їхнього виміру в одиницях площі й довжини. Відповідно до цього комплексною калькуляційною одиницею є кілометр шляхів певного типу. Для аналізу витрат у зв'язку з визначальними їхніми факторами треба в якості деталізованих калькуляційних одиниць використовувати натуральну одиницю виміру окремих видів масових робіт: 1 м³ виїмки ґрунту, погонний метр покладеної верхньої будови колії, 1 м² асфальтового покриття, 1 м² поверхні укріплення доріг.

Для штучних споруджень калькуляційна одиниця виконаних робіт повинна відповідати їхньому призначенню: для тунелів – метр їхньої довжини й 1 м³ виїнятого ґрунту, для мостів – вартість спорудження в цілому.

Лінійний характер будівництва й пов'язана із цим доставка матеріалів на різні, іноді дуже значні відстані, створюють необхідність використовувати облікові ціни, а транспортні витрати усередині будівництва відносити на відповідні дистанції шляху (ділянки робіт) за місцем витрат матеріалів. Значна величина витрат щодо розвезення матеріалів за всією протяжністю доріг і споруд обумовлює необхідність виділення в складі калькуляції їхньої собівартості самостійної статті «Транспортні витрати».

Відповідно до п. 3 П(С)БО 1, витрати - це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками). У П(С)БО 16 поняття "витрати" набуло чіткої форми і змісту.

В обліку витрат в будівництві автомобільних шляхів важливу роль відіграє вибраний підприємством метод обліку витрат. Метод обліку витрат залежить від організації будівельного

виробництва, його технологічних особливостей, виду робіт, що виконуються, а головне - від визначення фактичної собівартості будівельно-монтажних робіт.

В обліку витрат у будівництві доріг важливу роль відіграє вибраний підприємством метод обліку витрат. У свою чергу, фактичні витрати поділяються на:

- витрати за нормами (дані нормативної калькуляції);
 - за відхиленнями від норм (фактичні витрати мінус витрати за нормативною калькуляцією).
- Для розрахунків нормативної калькуляції використовуються:
- виробничі нормативи (ВБН Г.1-218-530:2006, ВБН Г.1-218-182:2006);
 - проекти провадження будівельно-монтажних робіт;
 - кошториси щодо будівельного об'єкта;
 - нормативи щодо праці та заробітної плати;
 - розрахунки потреби в машинах і будівельних механізмах;
 - розрахункові ціни на будівельні матеріали;
 - інші джерела.

Виробничі нормативи застосовуються залежно від того, хто є замовником об'єкта (в більшості випадків це Служба автомобільних доріг і для них використовуються норми, розроблені Укравтодором), інші замовники можуть вимагати розробку калькуляції за іншими нормами. Такий метод обліку витрат не суперечить і П(С)БО 16. І в першому, і в другому випадку нормативна калькуляція за кожним об'єктом або видом робіт затверджується керівником підприємства (будівництва або об'єкта). Усі випадки відхилень від норм витрат враховуються відповідно до сигнальних документів. До них належать: лімітні карти, акти на простій, листки на доплату, наряди на відрядну роботу та інші.

Облік відхилень ведеться з метою забезпечення своєчасної інформації про ті розміри і причини витрат (додаткові витрати), які не передбачені нормами. Такий облік ведеться для своєчасного прийняття необхідних організаційних і технічних заходів.

Що стосується загальновиробничих витрат (витрати, пов'язані з обслуговуванням і управлінням будівельних ділянок), то вони розподіляються між усіма замовленнями пропорційно, відповідно до прийнятої підприємством методики. Так, наприклад, постійні накладні витрати на кожний будівельний об'єкт розподіляються з використанням бази розподілу (заробітна плата будівельних робітників, обсяг будівельно-монтажних робіт, сума прямих витрат) при нормальній потужності.

Відповідно до п. 4 П(С)БО 16, нормальна потужність - це очікуваний обсяг діяльності, який може бути досягнутий при умовах звичайної діяльності підприємства протягом декількох років або операційних циклів з урахуванням запланованого обслуговування виробництва. У свою чергу, загальновиробничі витрати діляться на постійні і змінні.

Що стосується постійних загальновиробничих

витрат, то до них у будівництві доріг належать витрати на обслуговування і управління будівельним виробництвом, які залишаються незмінними при зміні обсягу виконаних будівельних робіт. Змінні загальновиробничі витрати - це ті витрати, які змінюються пропорційно зміні обсягу будівельно-монтажних робіт. Вони розподіляються на кожний будівельний об'єкт, вид робіт з використанням бази розподілу, виходячи з фактичної потужності звітного періоду.

Калькуляція собівартості будівельних робіт складається тільки після завершення робіт і здачі об'єкта замовнику.

Попередільний метод обліку витрат у будівельних організаціях застосовується в тому разі, коли будівельна організація, крім будівництва, займається і виробництвом будівельних матеріалів для власних потреб, наприклад, має свій кар'єр, асфальтний завод або інші підрозділи, що займаються виготовленням допоміжних матеріалів.

Для обліку витрат попередільним методом витрати по виробництву матеріалів для власних потреб збираються в розрізі окремих стадій технологічних переділів. Калькуляція собівартості продукції складається окремо на кожний переділ наростаючим підсумком, тобто калькуляція останнього переділу є калькуляцією собівартості готової продукції.

Облік прямих витрат і витрат на утримання й експлуатацію обладнання ведеться за переділами, а в середині кожного переділу розподіляється за видами продукції пропорційно прямим витратам і, власне, кількості відпрацьованих машино-годин.

До складу прямих матеріальних витрат включається вартість будівельних матеріалів, конструкцій і обладнання, готових до установки, які безпосередньо належать до конкретного об'єкта.

У будівництві доріг, відповідно до п. 15 П(С)БО 16, до складу загальновиробничих витрат включаються витрати, пов'язані з управлінням будівельними дільницями (заробітна плата дільниць, бригад; відрахування на соціальне страхування, обчислені від заробітної плати цих

категорій працівників та ін.), знос основних коштів загальновиробничого призначення, витрати на поліпшення технологій і організації будівництва, комунальні витрати, пов'язані з виробничими приміщеннями, витрати на обслуговування будівельного процесу, витрати на охорону праці, техніку безпеки, втрати від браку, а також оплата простоїв. Ще однією особливістю обліку загальновиробничих витрат на підприємствах Укравтодору є те, що фактично всі витрати, що мають відноситися до адміністративних, відносяться до загальновиробничих.

Адміністративні витрати на підприємствах Укравтодору формуються на підприємствах, що не мають виробничих потужностей і відповідно до виконаних робіт доводяться з Облавтодорів на філії на місцях.

Отже, досліджуючи дане питання, ми дійшли висновку, формування та розподіл загальновиробничих витрат у калькуляційних статтях на підприємствах, що займаються будівництвом, ремонтом та обслуговуванням автомобільних шляхів вимагає удосконалення, так як дана схема розподілу є неефективною і порушує принципи бухгалтерського обліку.

Якщо розглядати формування та списання адміністративних витрат, то такий підхід є незадовільним і потребує повного перегляду. Зокрема, на філіях, які займаються виробничою діяльністю, обов'язково мають формуватися адміністративні витрати. Для цього можна використати такі субрахунки:

921 "Адміністративні витрати філії"

922 "Адміністративні витрати Облавтодора"

923 "Адміністративні витрати Укравтодора"

Крім того, потрібно чітко встановити норми адміністративних витрат, що будуть нараховуватися на рахунки 922 та 923 пропорційно до сальдо на рахунок 921. На нашу думку, вони не можуть перевищувати 40-50 % від розміру адміністративних витрат, понесених на філії.

Це дасть змогу точніше і правильніше формувати собівартість виконаних робіт і покаже економічну доцільність функціонування такої великої управлінської структури.

Література

1. Крупка Я. Д., Задорожній З. В., Мельник Р. О. Бухгалтерський облік в будівництві. Навчальний посібник. – Тернопіль: ПП "Принтер-інформ", 2004. – 514 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 "Витрати", затверджене наказом Міністерства фінансів України 31.12.1999 р. № 318, зареєстроване в Міністерстві юстиції України 19.01.2000р. за № 27/4248.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 18 "Будівельні контракти", затверджене наказом Міністерства фінансів України 31.08.2001 р., № 205, зареєстроване в Міністерстві юстиції України 21.06.2001 р. за № 433/5624.
4. www.dtk.com.ua/debet/ukr/2000/41/41pr2.html.
5. www.ukravtodor.gov.ua

Олена КУРОВСЬКА

старший викладач,
Приазовський державний технічний університет

Альона АЛІЄВА

студент,
Приазовський державний технічний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ СЛУЖБИ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розглянуто необхідність впровадження служби контролінгу на підприємстві, визначено місце інформаційної системи в функціонуванні служби контролінгу, а також розроблено модель системи менеджменту якості.

Ключові слова

Контролінг, інформаційна система, менеджмент якості, бізнес- процес.

Найважливішим ресурсом сьогоднішнього бізнесу є інформація. Саме вона є першорядним джерелом для здійснення будь-якої діяльності, особливо для прийняття управлінських рішень на різних рівнях менеджменту. Від ступеня інформованості вищого керівництва буде залежати подальший розвиток усього підприємства. Слід зауважити, що не тільки від інформації, якою вона є, а від її організації, організації інформаційних потоків на підприємстві, залежить ефективність здійснення функцій управління.

Мета статті - розробити власний підхід до організації інформаційних потоків на підприємстві, яке впроваджує контролінг. У статті пропонується зупинитися на наступному: необхідності впровадження служби контролінгу на підприємстві, визначенні місця інформаційної системи в функціонуванні служби контролінгу, а також розробці моделі системи менеджменту якості, основаної на процесному підході згідно з Міжнародним стандартом ISO 9000:2000.

Результати огляду сучасної літератури доводять, що питанням інформаційного забезпечення, інформаційних систем у галузі менеджменту приділена значна кількість наукових робіт, статей, публікацій. Зокрема, це роботи таких авторів: Л. А. Сухарева,

С. Н. Петренко, Л. О. Терещенко, І. І. Матієнко-Зубенко, А. В. Нікітін, І. А. Рачковська, Н. О. Лоханова та ін. Виходячи з того, що протягом останніх років актуальність цього питання зростає, однак недостатньо розглядаються питання інформаційного забезпечення саме контролінгу на підприємстві.

Управлінська діяльність в будь-якій сфері пов'язана з прийняттям рішень. Сам процес прийняття управлінських рішень є складним послідовним набором дій, першою з яких є отримання інформації. Враховуючи, що об'єм інформаційних потоків на підприємствах дуже великий, а обробка цієї інформації вручну неможлива через великі витрати, то з метою ефективної управлінської діяльності буде доцільніше мінімізувати потік інформації, запроваджуючи надходження до менеджера вищої ланки тільки необхідної інформації. Система інформаційного забезпечення фінансового управління на підприємстві виражає процес безперервного, цілеспрямованого підбору відповідних інформаційних показників, необхідних для здійснення аналізу, планування, контролю та підготовки оперативних управлінських рішень з усіх аспектів фінансової та інвестиційної діяльності. Система фінансового управління будується на інформаційному полі трьох інформаційних систем –

© Олена Куровська,
Альона Алієва, 2008

Стаття надійшла до
редакції 12.11.2007 р.

бухгалтерської, управлінської та податкової. Кожне управлінське рішення у конкретний момент потребує чітко визначеної інформації. Всі ці три методи обліку міцно пов'язані між собою та часто використовуються разом, створюючи єдину облікову систему підприємства. Для нас більший інтерес викликає управлінський облік, який визначається Р. Ентоні та Дж. Рісом як «процес в межах організації, який забезпечує управлінський апарат інформацією, яка використовується для планування, управління та контролю за діяльністю організації. Цей процес включає виявлення, збір, аналіз, підготовку, інтерпретацію, передачу та

прийом інформації, необхідної управлінському апарату для виконання його функцій» [12]. Головне питання побудови обліку для фінансового управління – яким саме чином отримати достовірну інформацію. Нами пропонується впровадження служби контролінгу як „системи інформаційної підтримки управління” [9, С. 28] на підприємстві. Погоджуючись з Л. О. Сухаревою та С. Петренко, ми бачимо, що місце служби контролінгу в організаційній структурі підприємства має бути як раз на рівень нижче самого керівництва (генерального директора). Приклад такої структури зображено на рисунку 1.



Рис. 1. Фрагмент організаційної структури служби контролінгу на підприємствах Німеччині [9, с. 105]

Посилаючись на роботу Л. О. Сухаревої, ми констатуємо, що для ефективного функціонування системи управління необхідна досконала організація інформаційного забезпечення, яке являє собою симбіоз інформаційного фонду та системи інформаційних потоків, які дають можливість здійснювати будь-які процеси.

Таким чином, ми прийшли до удосконалення інформаційного забезпечення служби контролінгу з використанням методики створення системи управління бізнес-процесами підприємства, яка базується на процесному підході до управління. Дана методика ґрунтується на принципах системи менеджменту якості, яка викладена в Міжнародних стандартах ISO серії 9001 версії 2000 [2]. В цьому документі розглядаються питання не тільки якості виробленої продукції, а загалом приводяться вимоги та рекомендації щодо менеджменту якості. „Поєднання принципів управління організацією та методів менеджменту якості дозволяє організації будь-якого рівня важкості побудувати систему

ефективного управління кожним процесом, погодити окремі процеси в єдину систему та вбудувати в цю систему управління механізм безперервного покращення діяльності підприємства” [5, С. 7].

В основі будь-якого бізнес-процесу лежить інформація: чи то початкова (отримана із зовнішнього середовища), чи то вихідна, отримана з попереднього бізнес-процесу. Потік інформації в процесах представлено на рисунку 2.

На цьому принципі побудовані будь-які процеси в організації. На „вході” ми маємо первинну інформацію (вона може бути первинною як із навколишнього середовища, так із іншого підрозділу), а на „виході” ми отримуємо кінцевий результат діяльності або підрозділу, або процесу, тобто продукт діяльності.

Виходячи із вивченого нами матеріалу, можна констатувати таке: вся організація може бути представлена у вигляді одного процесу зі своїм керівником – Генеральним Директором (ГД). Він

виконує управління підприємством як системою, яка складається із підсистем більш низького рівня. Для прийняття рішень з питань діяльності в масштабах усього підприємства ГД створює апарат управління, який є прямо підвладним йому, не входить до жодного з процесів нижчого рівня. Саме таким апаратом управління може виступати служба (або відділ) контролінгу з усіма впливаючими тут функціональними обов'язками. Проаналізувавши

різні літературні матеріали, розробки фахівців в сфері менеджменту організацій, ґрунтуючись на їхнім досвіді у побудові систем управління підприємством, а також на принципах системи менеджменту якості, запропонованих у Міжнародних стандартах ISO серії 9000 версії 2000 р., ми розробили схему системного підходу до формування інформаційного забезпечення відділу контролінгу згідно МС ISO 9000:2000 (див. рис. 3).

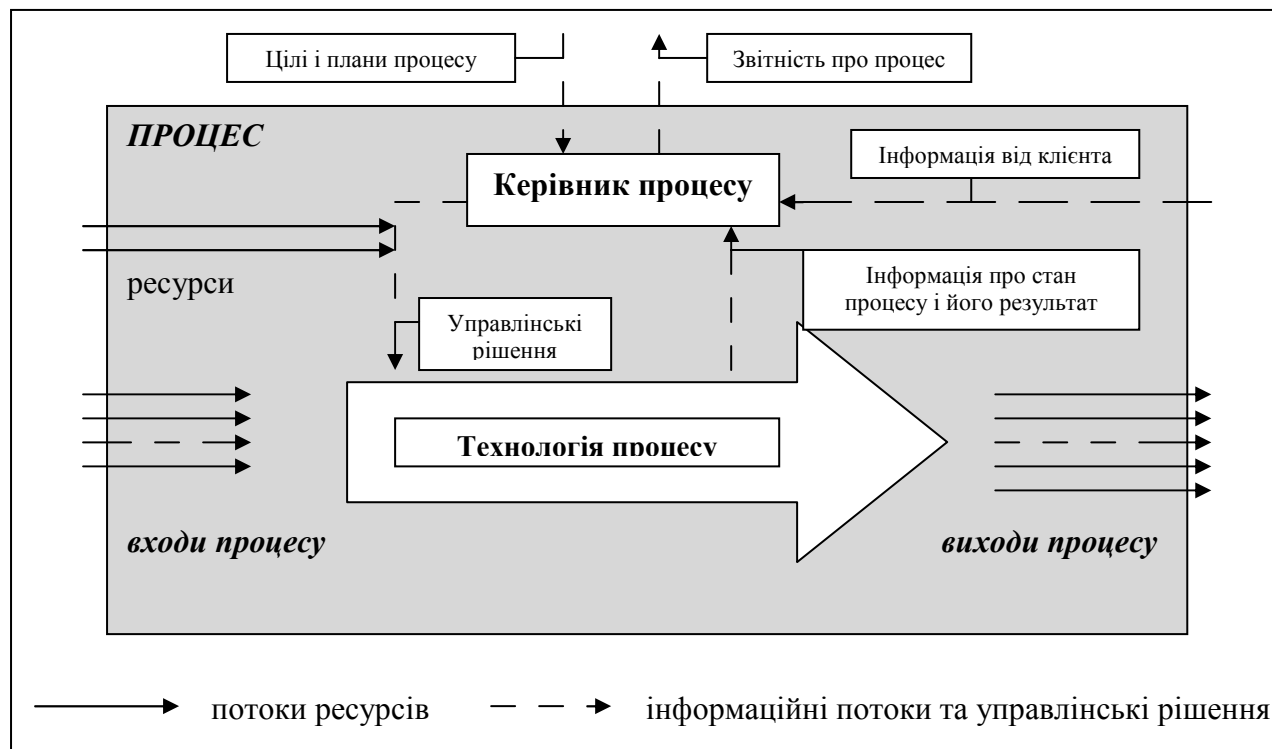


Рис. 2. Концептуальна схема процесу згідно МС ISO 9000:2000 [3]

На приведеній схемі дуже умовно та спрощено зображено інформаційне забезпечення („вхід”, „вихід”) відділу контролінгу на підприємстві за умови процесного підходу в управлінні. Але вона дозволяє зрозуміти, що відділ контролінгу на шляху поліпшення менеджменту якості виконує сполучну роль між ланкою вищого (стратегічного) керівництва та середньою (оперативною) ланкою управління. Для покращення результативності та ефективності процесів і системи менеджменту якості слід також переглядати організаційну структуру підприємства. Вона, в свою чергу, може варіюватися у великих межах. Ми вважаємо, що доцільнішим буде впровадити службу контролінгу для оптимізації бізнес-процесів на підприємстві, а

також для підвищення ефективності прийняття управлінських рішень.

Висновки. Впровадження служби контролінгу в організаційну структуру підприємства за принципами процесного підходу та менеджменту якості з урахуванням його інформаційного забезпечення сприятиме не лише економії часу вищого керівництва і його більш ефективному прийманні управлінських рішень, але й покращенню всієї діяльності підприємства, удосконаленню подальшого управління бізнес-процесами та підвищенню показників якості. Метою подальших досліджень є створення стандарту внутрішнього контролю підприємства з повною розробкою його інформаційного забезпечення.

Література

1. Гушко С. В., Шайкан А. В. *Управлінські інформаційні системи. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів освіти.* – Львів: Магнолія Плюс, 2006. – 320 с.
2. ДСТУ ISO 9001-2001 «Система управління якістю. Вимоги» (ISO 9001:2000 IDT) / Видання офіційне К.: Держстандарт України, 2001. – 24 с.
3. Івашко Л. Ю. *Впровадження системи внутрішнього аудиту. Етап I: моделювання системи управління (процесів) // Фінансовий контроль.* – № 6. – С. 52-56.
4. Елиферов В. Г. *Управление качеством. Сказки, мифы и проза жизни / Виталий Елиферов.* – М.: Вершина, 2006. – 296 с.

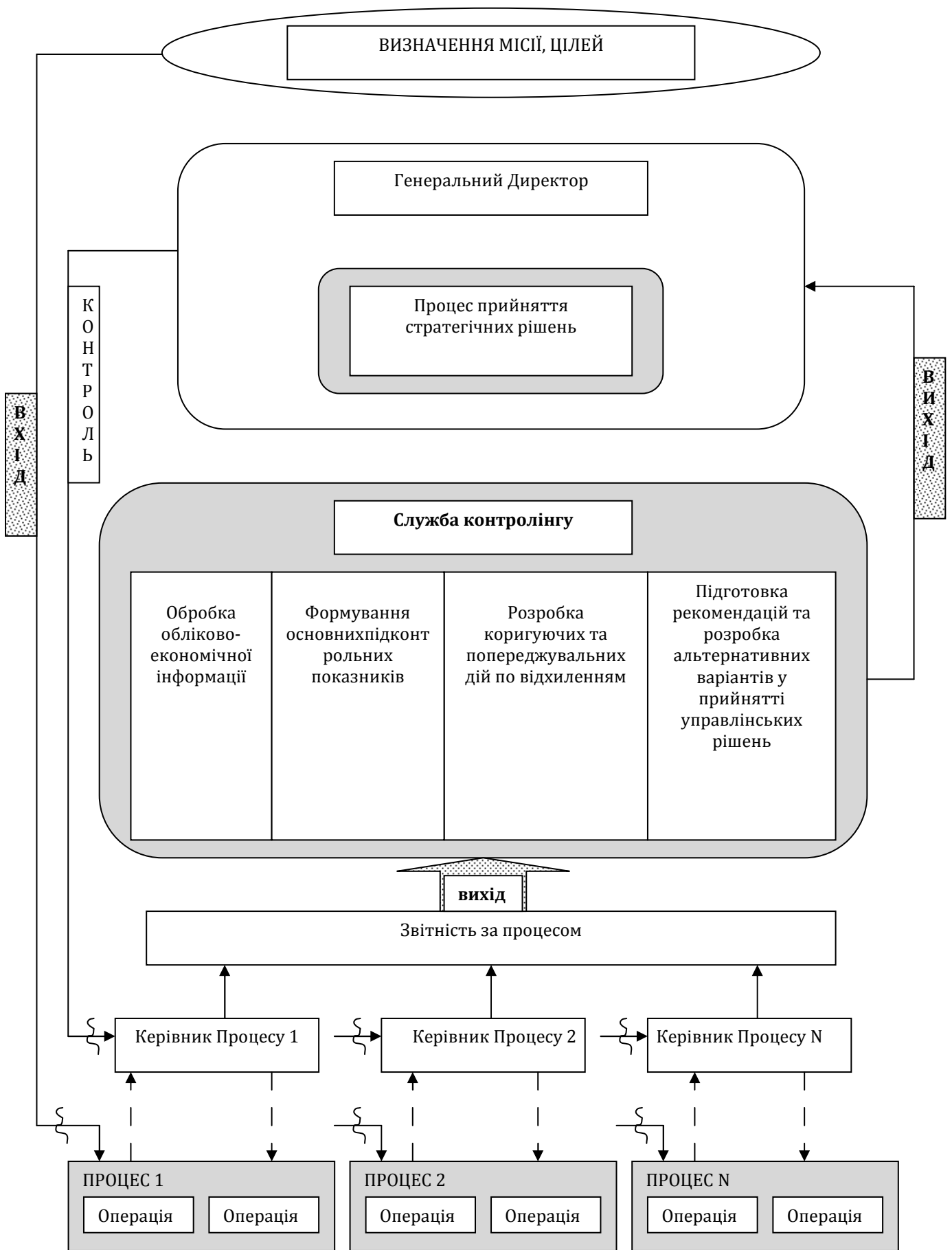


Рис. 3. Системний підхід до формування інформаційного забезпечення відділу контролінгу згідно МС ISO 9000:2000

5. Елиферов В. Г., Репин В. В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник. – М.: ИНФРА - М, 2005. – 319 с.
6. Житний П. Є., Тищенко В. В. Облікова політика як інструмент інформаційного забезпечення управління фінансової стійкістю підприємства // Становлення та розвиток обліку, контролю і аналізу в Україні: Тези доп. Між нар. наук. конф. 16-17 березня 2006 р./ Відп. за вип. В.Г.Лінник – К.: КНЕУ, 2006. – С. 105-109.
7. Кудрицький Б. В. Деякі аспекти методики та організації аудиту в комп'ютерному інформаційному середовищі клієнта // Становлення та розвиток обліку, контролю і аналізу в Україні: Тези доп. Між нар. наук. конф. 16-17 берез. 2006 р. / Відп. за вип. В.Г.Лінник – К.: КНЕУ, 2006. – С. 186-191.
8. Лоханова Н. О. Стратегічні процеси в організаціях і шляхи їх інформаційного забезпечення // Становлення та розвиток обліку, контролю і аналізу в Україні: Тези доп. Між нар. наук. конф. 16-17 березня 2006 р./ Відп. За вип.. В. Г. Лінник – К.: КНЕУ, 2006. – С. 245-250.
9. Петренко С. Н., Сухарева Л. А. Контроллинг: Учебное пособие. – Донецк: ДонГУЭТ, 2003. – 365 с.
10. Сухарева Л. А., Петренко С. Н. Контроллинг – основа управления бизнесом. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2002. – 208 с.
11. Терещенко Л. О., Матвієнко-Зубенко І. І. Інформаційні системи і технології в обліку: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2004. – 187 с.
12. Энтони Р., Рис Дж. Учёт: ситуации и примеры: Пер. с англ.- М.: Финансы и статистика, 1993. – С. 269.

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ОДЕРЖУВАЧІВ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ, ВІТЧИЗНЯНА ТА МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА ОБЛІКУ

Розглянуто сутність, джерела формування та використання фінансових результатів діяльності юридичних осіб-одержувачів бюджетних коштів. Досліджено особливості обліку зазначених показників для підприємницької та непідприємницької діяльності.

Ключові слова

Фінансові результати, одержувачі бюджетних коштів, прибуток, дохід, витрати, затрати, видатки, бюджет, підприємницька діяльність, непідприємницька діяльність.

На етапах впровадження програмно-цільового методу планування бюджетів, державного фінансового аудиту актуальними питаннями є реформування бухгалтерського обліку одержувачів бюджетних коштів на виконання бюджетних програм, до числа яких відносяться:

- суб'єкти підприємницької діяльності – підприємства державної форми власності;
- суб'єкти непідприємницької діяльності – бюджетні та небюджетні неприбуткові організації.

Особливу увагу варто звернути на суб'єктів державного сектора економіки – бюджетні установи і організації (далі БО – бюджетні організації) та державні комерційні підприємства, так як саме на цю сферу діяльності спрямовано затверджену Кабінетом Міністрів України Стратегію модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007 – 2015 роки [18].

Одним із визначальних показників ефективності господарювання юридичної особи є її фінансовий результат, який на сьогодні у вітчизняній економіко-правовій базі має неоднозначне трактування, відмінності в організації обліку та звітності.

Для формування та використання прибутку характерні особливості в розрізі суб'єктів

підприємницької діяльності та непідприємницьких структур, обумовлені джерелами фінансування господарської діяльності зазначених юридичних осіб.

Вивчення методології бухгалтерського обліку фінансових результатів займає сьогодні одне з провідних місць в наукових працях вітчизняних вчених-обліковців М. В. Кужельного, М. Т. Білухи, В. В. Сопка, В. С. Рудницького, В. Г. Швеця, Ф. Ф. Бутинця, Є. В. Мниха та інших. Уніфікація методологічних облікових підходів в питаннях обліку фінансових результатів з метою їх зіставності (відтак, контролю та аналізу) потребує подальших досліджень.

Для досягнення цього в роботі поставлено ряд завдань:

- узагальнити сучасне бачення економічної сутності, джерел формування та використання залишків на рахунках фінансових результатів в розрізі юридичних осіб-одержувачів бюджетних коштів, основними напрямками діяльності яких є операції як підприємницького, так і непідприємницького характеру;
- обґрунтувати напрямки реформування бухгалтерського обліку органів державного сектора в питаннях обліку фінансових результатів відповідних суб'єктів.

Прибуток підприємства – частина загального доходу у після відрахування економічних витрат виробника [3, с. 52].

Визначення “Нерозподілені прибутки” у західних країнах трактується як прибутки від основної діяльності, що накопичуються на балансі підприємства, з часом є джерелом живлення росту компанії. Можуть бути розподілені як дивіденди, але частіше не використовуються таким чином, а служать для утворення постійного капіталу компанії.

Національні Положення бухгалтерського обліку регламентують використання отриманого підприємством прибутку в операціях досить обмеженого переліку:

- в залежності від розмірів його накопичення - на поповнення статутного фонду, нарахування дивідендів, формування резервного фонду;
- незалежно від результатів господарської діяльності – на виправлення помилок минулих років, здійснення коригувань внаслідок зміни облікової політики.

Відповідно до головних напрямів використання прибуток підприємств, в тому числі державних, можна розділити на дві частини:

1) прибуток, що спрямовується за межі підприємства у вигляді виплат власникам

корпоративних прав, персоналу підприємства за результатами роботи (як заохочувальний захід), на соціальну підтримку та інші потреби (внески у благодійні фонди, допомога різним організаціям, особам тощо) (розподілений прибуток);

2) прибуток, що залишається на підприємстві і є фінансовим джерелом його розвитку. Останній спрямовується на створення резервного та інвестиційного фондів.

У плані рахунків для обліку сум нерозподіленого прибутку поточного та минулих років, а також його використання в поточному році прибутку передбачено рахунком 44 “Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)”, який має такі субрахунки:

441 “Прибуток нерозподілений” – відображається наявність та рух нерозподіленого прибутку;

442 “Непокриті збитки” – відображаються непокриті збитки, списання яких здійснюються за рахунок нерозподіленого прибутку, резервного, пайового чи додаткового капіталу тощо;

443 “Прибуток, використаний у звітному періоді” – відображається розподіл прибутку. Сальдо на цьому субрахунку у кінці року закривається у кореспонденції із субрахунками 441 та/або 442 з виведенням сальдо на одному з цих субрахунків [6].

В Україні відповідно до форми № 4 “Звіт про власний капітал” показник нерозподіленого прибутку визначається наступним чином (рис. 1) [16]:

Нерозподілений прибуток (графа 8 форми № 4)	
- чистий прибуток, одержаний за звітний період (р. 350 ф.№ 1 “Баланс” або р.220 ф.№ 2 “Звіт про фінансові Результати”)	(+)
- виплата дивідендів	(-)
- чистий збиток за звітний період (р. 350 ф.№ 1 “Баланс” або р.225 ф.№ 2 “Звіт про фінансові Результати”)	(-)
- відрахування до резервного капіталу	(-)

Рис 1. Типові операції по формуванню нерозподіленого прибутку

Аналіз вітчизняної та міжнародної облікової практики неоднозначно трактує як узагальнюючі показники фінансових результатів суб’єктів господарювання (прибутку\збитку), так і їх складові (доходи\витрати) (табл.1).

Серед особливостей визначення кінцевого фінансового результату *госпрозрахункової* діяльності вітчизняних державних підприємств можна виділити наступні:

1. На кожному підприємстві формуються кілька показників прибутку, що істотно розрізняються по величині, економічному змісту і функціональному призначенню. Базою всіх розрахунків служить

балансовий прибуток\збиток – сальдо за рах. 79 «Фінансові результати» на кінець звітного періоду.

Частина балансового прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після внесення податків і інших платежів у бюджет, називається чистим прибутком \збитком (ряд.220\225 Звіту про фінансову і результати). Вона характеризує кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства.

На підприємствах, зареєстрованих платниками податку на прибуток, розраховується прибуток, що підлягає оподаткуванню (ряд. 11 Декларації з податку на прибуток підприємства).

Таблиця 1. Основні дефініції фінансових результатів

Основні дефініції	П(С)БО	Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку	Нормативна база вітчизняного бюджетного обліку	Стандарти бухгалтерського обліку державного сектора
Дохід	Збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу підприємства за рахунок внесків власників) [14]	Це збільшення економічних вигод у вигляді збільшення активів або зменшення зобов'язань, що призводить до зростання власного капіталу підприємства (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників)[8].	Отримані з державного та місцевого бюджетів та генеровані БО асигнування. Класифікуються за джерелами надходжень [1]: податкові надходження; неподаткові надходження; доходи від операцій з капіталом; трансферти. З метою відображення на рахунках обліку класифікуються: отримані асигнування з державного та місцевого бюджетів, власні надходження, доходи від реалізації продукції, виробів і виконаних робіт, доходи бюджетів [17].	Валове надходження економічних вигод або потенціалу корисності протягом звітного періоду, коли чисті активи / власний капітал зростають у результаті цього надходження, а не в результаті внесків власників. Залежно від джерел утворення доходів у формах фінансової звітності вони відображаються при фактичному надходженні коштів або при нарахуванні доходу за надані послуги [9].
Витрати	Зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу між власниками) [15]	Це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу між власниками)[7].	Видатки бюджету - прямі цільові витрати держави, що забезпечують її безперерйне функціонування і відображають економічні відносини, пов'язані з розподілом і перерозподілом частини національного доходу, яка концентрується у бюджеті. Видатки бюджету класифікуються за: функціями, з виконанням яких пов'язані видатки; економічною характеристикою операцій, при проведенні яких здійснюються ці видатки; ознакою головного розпорядника бюджетних коштів; бюджетними програмами [1]. З метою відображення на рахунках обліку класифікуються: видатки загального та спеціального фондів, виробничі витрати [17]	Зменшення економічних вигод або потенціалу корисності протягом звітного періоду у вигляді вибуття чи споживання активів або у вигляді виникнення зобов'язань, що призводить до зменшення чистих активів / власного капіталу, за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами власникам. [9].
Прибуток	Перевищення сукупних доходів над витратами. Є основним узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності підприємства. [3,с.51]	Обліковий прибуток — прибуток (збиток) до оподаткування, відображений у Звіті про прибутки та збитки [7]	_____	Чіткого визначення не надається
Збитки	Перевищення витрат підприємства над його доходами, що призводять до зменшення власного капіталу [4,с.128]	Обліковий збиток — збиток до оподаткування, відображений у Звіті про прибутки та збитки [4].	_____	Чіткого визначення не надається
Фінансовий результат	Різниця між доходами та витратами підприємства за певний період [6]	Різниця між доходами та витратами підприємства за певний час[7]	Результат БО від надання державних послуг, реалізації продукції, надання інших послуг відповідно до кошторису організації, як за загальним, так і за спеціальним фондами, за результатами року. З метою відображення на рахунках бухгалтерського обліку класифікується: результат виконання кошторису за загальним фондом; результат виконання кошторису за спеціальним фондом [17]	Надлишок/дефіцит – це різниця, яка залишається після вирахування витрат, що виникають від звичайної діяльності, з доходів, отриманих у результаті звичайної діяльності. Складовими чистого надлишку/дефіциту є чистий надлишок/дефіцит від звичайної діяльності і екстраординарних статей [9].

2. Підставою для реєстрації та визначення зазначених показників прибутку є документи первинного обліку. При цьому ведуть податковий та фінансовий облік на більшості підприємств одні і ті ж бухгалтери.

3. Для визначення фінансового результату діяльності підприємства за звітний період дотримуються принципів визнання доходів і витрат, регламентованих П(С)БО 15, 16, зокрема, нарахування, відповідності, періодичності та ін. В основу визнання валових доходів та видатків покладено принципи першочерговості операції (оплати чи безпосередньо їх здійснення).

Міжнародний досвід засвідчує, що розбіжності між цілями фінансової звітності та оподаткування унеможливають співставлення фінансових та податкових результатів діяльності. Дослідження підходів до вирішення цієї проблеми в різних країнах дало змогу поділити їх на дві групи: незалежність бухгалтерського обліку та оподаткування (Велика Британія, Данія, Канада, Норвегія, США, Польща, Нідерланди, Ірландія), залежність бухгалтерського обліку та оподаткування (Бельгія, Німеччина, Франція, Італія, Фінляндія, Швеція) [2, с. 412].

Незалежність означає, що визначення прибутку в бухгалтерському обліку не залежить від визначення прибутку з метою оподаткування. У цьому разі підприємства можуть обрати різну облікову політику з метою оподаткування та цілей бухгалтерського обліку.

Існування залежності означає, що бухгалтерський облік повністю відповідає податковим правилам, або визначення прибутку з метою оподаткування ґрунтується на відповідній методиці, що застосовується в бухгалтерському обліку. Такий варіант найефективніше працює тоді, коли немає значних розбіжностей між методами, що застосовуються в бухгалтерському обліку та оподаткуванні.

Фінансовий результат державних підприємств від здійснення операцій, що мають бюджетне фінансування, теж обліковується на рахунку 44 "Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)", однак методика визнання доходів від використання цільових коштів (пропорційно передбачених кошторисом витрат) не визначає сальдо на рах. 44 як показник прибутку, а лише як індикатор ефективності освоєння отриманого фінансування.

Небюджетні неприбуткові організації, яким присвоєно ознаку неприбутковості (благодійні фонди та благодійні організації, громадські організації, спілки, асоціації та інші об'єднання юридичних осіб, що утримуються лише за рахунок цільових коштів, в тому числі з бюджету), теж обліковують результати своєї діяльності на рах. 44 "Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)". Однак, цей показник абсолютно не є аналогом нерозподіленого прибутку державних підприємств:

– в більшості випадків це є результат

співставлення отриманих та використаних цільових коштів (в тому числі бюджетних);

– нерозподілений прибуток неприбуткових організацій, що здійснюють операції підприємницького характеру, не підлягає зовнішньому розподілу, а враховується в кошторисі діяльності в наступному звітному періоді (під нього додатково плануються або скорочуються витрати).

Послідовним є запитання щодо відмінностей у формуванні доходів і витрат вітчизняних державних підприємств і бюджетних неприбуткових організацій – бюджетних установ – та співставлення їх з відповідною міжнародною практикою. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку державного сектора (МСБОДС) фактично повторює дефініції доходів і витрат підприємств і органів державного сектора, розширивши для останніх ці визначення поняттям «потенціал корисності».

Активи, що використовуються для надання товарів і послуг відповідно до визначених суб'єктом господарювання цілей, але які безпосередньо не генерують надходжень грошових коштів, часто визначають як такі, що мають "потенціал корисності". Ті активи, які використовуються для генерування надходжень грошових коштів, часто характеризують як активи, що втілюють "майбутні економічні вигоди" (МСБОДС 1) [10].

Для вітчизняних бюджетних організацій характерним є надання державних послуг соціального спрямування на безоплатній основі. Фінансовий результат діяльності підприємств та бюджетних організацій є, з одного боку, показниками ефективності господарювання, з іншого – у підприємств такі показники мають грошове забезпечення, а для бюджетних організацій – першочергово свідчать про виконання державних зобов'язань.

Як висновок, показники прибутку не можуть визначати фінансові результати бюджетних організацій. Міжнародна практика застосовує в цьому випадку поняття *надлишок / дефіцит у результаті звичайної діяльності* – різницю, яка залишається після вирахування витрат, що виникають від звичайної діяльності, з доходів, отриманих у результаті звичайної діяльності (МСБОДС 3) [9].

Неоднаковими як у вітчизняній, так і в міжнародній практиці є джерела доходів та витрат суб'єктів господарювання державного та приватного секторів (табл. 2)

Потребують подальшої уваги методологічні особливості обліку доходів та витрат, визначені П(С)БО 15, 16. Порівняльний аналіз даних стандартів вказує на ряд їх суттєвих відмінностей від міжнародних, а саме:

1. П(С)БО 15 "Дохід" [14], на відміну від МСБО 18 "Дохід" [8], не визнає доходом суми попередньої оплати, авансів у рахунок оплати продукції; суми

завдатку під заставу або в погашення позики (якщо це передбачено відповідним договором), надходження від первинного розміщення цінних паперів.

2. У національних стандартах оцінка моменту, на який підприємство передає покупцеві суттєві ризики та винагороди від володіння певним активом, вимагає детального вивчення обставин операцій для впевненості в передачі ризику. Національний П(С)БО 15 "Дохід" в методологічній частині визнання доходу господарюючого суб'єкта не регламентує випадку ймовірності виникнення ризику для продавця щодо можливого повернення товару.

3. Національні стандарти не задовольняють критерії визнання доходу після доставки клієнту товарів: виникають ситуації, коли визнання доходу в момент поставки товару необхідно відкласти.

4. П(С)БО 15 "Дохід" не регламентує ситуацію отримання готівки від реалізації до того, як здійснюється доставка товару або виконання послуг.

5. Проблема невідповідності П(С)БО 15 "Дохід" до МСБО 18 "Дохід" проявляється у ситуації, коли товари продані з гарантією та ін.

Основними причинами невідповідності методологічних засад регламентування аспекту визнання доходу національними П(С)БО по відношенню до вимог МСБО є, на наш погляд, надмірне державне регламентування даного процесу, невідповідність рівня розвитку економічних зв'язків між суб'єктами господарювання (в тому числі між одержувачами бюджетних коштів), відсутність механізму здійснення гарантій щодо виконання зобов'язань сторін взаємодії тощо.

Міжнародна практика чітко не виділяє окремого стандарту по витратах, як це є в Україні (ПСБО 16 «Витрати»). Міжнародним стандартом, який регламентує облік фінансових витрат, є МСБО 23 «Витрати на позики», відповідно до якого фінансові витрати визнаються повністю витратами того звітного періоду, в якому вони виникли, отже, вони не включаються до виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) та до первісної вартості запасів і необоротних активів, а в повній сумі в місяці їх виникнення беруть участь у формуванні фінансових результатів (прибутку, збитку). Виключенням є витрати, пов'язані зі створенням кваліфікаційного активу.

Міжнародна практика обліку та звітності державного сектора оперує терміном «витрати», вітчизняне правове поле бюджетного обліку застосовує для обліку витрат бюджетних організацій поняття «видатки» в операціях, що фінансуються за рахунок загального та спеціального фондів, та «витрати» - для операцій підприємницького характеру.

Неузгодженими в нормативній базі бюджетного обліку є застосування термінів «видатки»,

«витрати», «затрати» та методологія їх обліку.

Видатки – це визначальна сторона фінансової діяльності держави, економічні стосунки якої виникають у зв'язку з розподілом фонду грошових коштів держави та його використанням. Видатки бюджетних організацій є централізованими видатками, оскільки здійснюються за рахунок коштів відповідного бюджету (державного або місцевого).

Принципи формування видатків бюджетних організацій не відповідають принципам визнання витрат підприємств (в т.ч. державних): плановість; безоплатність і безповоротність; цільове спрямування коштів та ефективність їх використання; фінансування в міру виконання плану; оптимальне поєднання власних, бюджетних та кредитних джерел; здійснення контролю за використанням коштів.

Витрати – виражені у грошовій формі витрати різних видів економічних ресурсів (праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових ресурсів) у процесі виробництва, обігу й розподілу продукції, товарів [4, с. 203].

Вітчизняні науковці тлумачать термін "*затрати*" як використані у процесі виробництва різні речовини на виготовлення нового продукту праці. Грошовий вираз суми затрат на виробництво конкретного продукту визначає поняття собівартість. Зміст термінів затрати і собівартість поєднується в понятті затрати виробництва. Однак, виникає запитання з відображенням в собівартості послуг витрат, що обслуговували процес виробництва

Деяке інше тлумачення затрат в діяльності бюджетних організацій - одержувачів бюджетних коштів на виконання бюджетних програм. Показники затрат визначають структуру ресурсів (матеріальних та людських), необхідних для виконання програми (кількість установ, кількість обладнання, кількість працівників, необхідних для здійснення програми тощо); затверджуються паспортом програми в грошових та натуральних вимірниках [12].

Видатки бюджету на утримання бюджетних організацій не завжди збігаються з видатками самих організацій. Розмір грошових коштів, перерахованих постачальникам продуктів харчування, характеризує суму видатків бюджету, але для організації – це зміни складу активів (грошові кошти на рахунках – продукти харчування на складі) без реальних видатків коштів. Всі виплати, здійснені з поточних чи реєстраційних рахунків як готівкою, так і в безготівковому порядку називаються касовими видатками. Кінцевими видатками БО є фактичні видатки, які відображають фактичне виконання норм, затверджених кошторисом. Таке поєднання протилежних методів пояснюється жорстким обмеженням у витрачання коштів бюджетними структурами, а, отже, суцільним контролем на основі зіставлення касових і

Таблиця 2. Рух грошових коштів суб'єктів господарювання за видами діяльності

Вид діяльності	Надходження			Витрати		
	Суб'єкти господарювання державного сектору		Суб'єкти господарювання приватного сектору (вітчизняна та міжнародна практика)	Суб'єкти господарювання державного сектору		Суб'єкти господарювання приватного сектору (вітчизняна та міжнародна практика)
	Міжнародна практика	Вітчизняна практика		Міжнародна практика	Вітчизняна практика	
Операційна	<p>Податки, збори, платежі</p> <p>Оплата товарів та послуг, що надає суб'єкт господарювання</p> <p>Гранти, перекази та інші асигнування бюджетних коштів за рішенням центрального уряду або іншого суб'єкта господарювання державного сектору</p> <p>Доходи від роялті; авторських гонорарів; комісійних та інших доходів</p> <p>Премії, позови, ануїтети та інші надходження від страхових компаній</p> <p>Надходження за контрактами, укладеними для дилерських або торговельних цілей</p> <p>Надходження у результаті припинення діяльності</p> <p>Надходження, пов'язані з урегулюванням питань у судовому порядку</p>	<p>За послуги, що надаються бюджетними установами згідно з функціональними повноваженнями</p> <p>Від господарської та/або виробничої діяльності</p> <p>За оренду майна бюджетних установ</p> <p>Від реалізації майна</p> <p>Надходження від отриманих благодійних внесків, грантів та дарунків</p> <p>Надходження, отримані на виконання окремих доручень</p> <p>Інші надходження</p> <p>Кошти міжнародних фінансових організацій</p>	<p><i>Основна:</i></p> <p>Надходження від реалізації готової продукції, товарів, робіт, послуг</p> <p><i>Інша операційна:</i></p> <p>Надходження від реалізації іноземної валюти</p> <p>Надходження від реалізації інших оборотних активів</p> <p>Надходження від операційної оренди активів</p> <p>Надходження від операційної курсової різниці</p> <p>Штрафи, пені, неустойки</p> <p>Гранти, субсидії</p> <p>Надходження від списання кредиторської заборгованості</p>	<p>Міжнародна практика</p> <p>Виплати іншим суб'єктам господарювання державного сектору для фінансування їхньої діяльності (без урахування кредитів)</p> <p>Виплати працівникам та виплати за їхнім дорученням</p> <p>Премії, позови, ануїтети та інші виплати страховим компаніям</p> <p>Виплати на погашення місцевих податків на нерухомість або податків на прибуток (при його наявності) від операційної діяльності</p> <p>Виплати за контрактами, укладеними для дилерських або торговельних цілей</p> <p>Виплати у результаті припинення діяльності</p> <p>Виплати, пов'язані з урегулюванням питань у судовому порядку</p>	<p>Вітчизняна практика</p> <p>Видатки на товари і послуги:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оплата праці працівників бюджетних установ - нарахування на заробітну плату - придбання предметів постачання і матеріалів, оплата послуг та інші видатки - видатки на відрядження - видатки на матеріали, будівництво, капітальний ремонт та заходи спеціального призначення, - оплата комунальних послуг та енергоносіїв - видатки на дослідження і розробки, державні програми Субсидії і поточні трансферти підприємствам (установам, організаціям), органам державного управління інших рівнів, населенню за кордон Створення державних запасів і резервів Капітальні трансферти підприємствам (установам, організаціям), органам державного управління інших рівнів, населенню, за кордон, до бюджету розвитку Нерозподілені видатки Кредитування з вирахуванням погашення 	<p><i>Основна:</i></p> <p>С/в реалізованих готової продукції, товарів, робіт, послуг</p> <p>Загальновиробничі витрати (нерозподілені)</p> <p>Оплата адміністративних витрат</p> <p>Оплата витрат на збут</p> <p>Сплата податку на прибуток</p> <p><i>Інша операційна:</i></p> <p>Оплата дослідів та розробок? с/в реалізованої іноземної валюти, виробничих запасів</p> <p>Використання через списання, безнадійних боргів</p> <p>Нестачі, втрати, псування цінностей</p> <p>Оплата штрафів, пені, неустойок</p> <p>Операційна курсова різниця</p>
Інвестиційна	<p>Продаж основних засобів, нематеріальних активів та інших довгострокових активів</p> <p>Продаж інструментів власного капіталу або боргових інструментів</p>		<p>Надходження від інвестицій в асоційовані підприємства</p> <p>Надходження від спільної діяльності</p> <p>Надходження від інвестицій в дочірні</p>	<p>Придбання основних засобів, нематеріальних активів та інших довгострокових активів на виготовлення та будівництво основних засобів самими суб'єктами</p>	<p>Придбання основного капіталу:</p> <ul style="list-style-type: none"> - придбання обладнання і предметів довгострокового користування - капітальне будівництво (придбання) 	<p>Придбання необоротних активів.</p> <p>Придбання цінних паперів.</p> <p>Видача кредитів.</p>

Таблиця 2. Рух грошових коштів суб'єктів господарювання за видами діяльності

Вид діяльності	Надходження			Витрати		
	Суб'єкти господарювання державного сектору		Суб'єкти господарювання приватного сектору (вітчизняна та міжнародна практика)	Суб'єкти господарювання державного сектору		Суб'єкти господарювання приватного сектору (вітчизняна та міжнародна практика)
	Міжнародна практика	Вітчизняна практика		Міжнародна практика	Вітчизняна практика	
	інших суб'єктів господарювання, часток участі у спільних підприємствах Повернення авансів та позик, наданих іншими сторонами (крім авансів та позик державної фінансової установи) Надходження від ф'ючерсних і форвардних контрактів, опціонів та контрактів "своп"		підприємства	господарювання Придбання інструментів власного капіталу або боргових інструментів інших суб'єктів, часток участі у спільних підприємствах Аванси грошовими коштами та позики, надані іншими сторонами (крім позик та авансів, здійснених державними фінансовими установами) Виплати за ф'ючерсними та форвардними контрактами, опціонами	- капітальний ремонт, реконструкція та реставрація Придбання землі і нематеріальних активів Капітальні видатки	
Фінансова	Випуск незабезпечених боргових зобов'язань, позик, векселів, облігацій, іпотек, а також інших коротко- або довгострокових запозичень		Надходження дивідендів Надходження відсотків Інші надходження від фін. операцій	Виплати на погашення запозичених Сум Виплати орендарям на зменшення існуючої заборгованості, пов'язаної з фінансовою орендою		Викуп власних акцій. Погашення облігацій. Виплата дивідендів. Погашення позик. Виплата зобов'язань по фінансовій оренді
Інша звичайна			Надходження від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів, від неопераційної курсової різниці, безоплатне надходження активів.	-		
Надзвичайна	Відшкодування збитків від надзвичайних подій, а також інші надходження від надзвичайних подій.		Відшкодування збитків від надзвичайних подій, а також інші надходження від надзвичайних подій.	Виплати на усунення наслідків стихійного лиха, техногенних аварій і катастроф		Ліквідація та попередження надзвичайних подій

фактичних видатків.

Щодо міжнародних стандартів, то пріоритетним є принцип нарахування витрат, який базується на відображенні доходів і видатків в міру їх виникнення, а не в міру фактичного отримання або виплати грошових коштів. Використання цього принципу передбачає:

- відображення операції у звітності того періоду, в якому вона була проведена;
- визнання операції на момент її здійснення;
- формування інформації про зобов'язання до оплати і зобов'язання до отримання, а не тільки про фактично проведені платежі та отримані доходи.

Застосування даного принципу дозволяє відображати доходи і видатки в міру виникнення споживання та економічних вигод. Він дає повну інформацію про державні активи і зобов'язання, відкриває великі можливості складання прогнозу впливу господарських операцій на фінансову стійкість. Однак у системі обліку методом нарахування є один принциповий недолік, що стримує його застосування більшістю країн – складність і трудоемкість.

Реформування бухгалтерського обліку діяльності органів державного сектора (бюджетних організацій та державних комерційних підприємств) обумовлює першочергові зміни методологічних підходів визнання доходів і витрат діяльності у відповідності з міжнародною практикою, що забезпечить розробку та впровадження ефективних форм і методів державного фінансового контролю (аудиту) діяльності одержувачів бюджетних коштів на

виконання бюджетних програм. На нашу думку, перехід на облік витрат бюджетних організацій методом нарахувань буде сприяти уніфікації формування фінансових результатів одержувачів бюджетних коштів.

Економічна сутність, джерела формування та використання фінансових результатів суб'єктів підприємницької діяльності (державних підприємств) та непідприємницької діяльності (бюджетних і небюджетних неприбуткових організацій) не дають підстав для тотожного відображення фінансових результатів зазначених юридичних осіб.

На наш погляд, доцільним є відображення на рахунку:

- «Нерозподілені прибутки\непокриті збитки» - узагальненого показника фінансового результату господарської діяльності державних підприємств;

- «Нерозподілені прибутки\непокриті збитки» із введенням окремого субрахунка «не підлягає розподілу» - узагальненого показника фінансового результату державних підприємств в частині господарської діяльності, що фінансується бюджетними коштами, а також господарської діяльності в цілому небюджетних неприбуткових організацій (його розмір буде враховано в кошторисі наступного звітного періоду на виконання програм\операцій, що мають бюджетне фінансування);

- «Надлишок / дефіцит у результаті звичайної діяльності» - для бюджетних установ і організацій.

Література

1. Бюджетний кодекс України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2001. – № 37-38. – С. 189.
2. Голов С. Ф., Костюченко В. М. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі. Практичний посібник. – К.: Лібра, 2001. – 840 с.
3. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 3/ Ред.кол.: С. В. Мочерний та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
4. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 1. / Ред.кол.: С. В. Мочерний та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
5. Закон України за № 334/94-ВР від 28.12.1994 р. «Про оподаткування прибутку підприємств» (зі змінами та доповненнями).
6. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року за № 291 (з чинними змінами та доповненнями).
7. МСБО 8 «Чистий прибуток або збиток за період, суттєві помилки та зміни в обліковій політиці»
8. МСБО 18 «Дохід»
9. МСБОДС 3 «Чистий надлишок або дефіцит за період, суттєві помилки та зміни в обліковій політиці». http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=83022.
10. МСБОДС 1 «Подання фінансових звітів». http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=83022.
11. МСБОДС 9 «Дохід від операцій обміну». http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=83022.
12. Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі. Розпорядження Кабінету міністрів України від 14 вересня 2002 р. за № 538-р.
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати». Зареєстровано в Міністерстві юстиції України за № 397 / 3690 від 21 червня 1999 р. (з чинними змінами та доповненнями).
14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Доходи», Затверджено Наказом Міністерства фінансів України за № 290 від 29.11.1999 р. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України за № 860 / 4153 від 14 грудня 1999 р. (з чинними змінами та доповненнями).
15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Затверджено Наказом Міністерства фінансів України № 318 від 31 грудня 1999 р. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України за № 27/4248 від 19 січня 2000 р. (з чинними змінами та доповненнями).

16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 5 «Звіт про власний капітал». Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. за № 87. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 21 червня 1999 р. за № 396/3689 (з чинними змінами та доповненнями).
17. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ та Порядку застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ. Наказ Головного управління Державного казначейства України Міністерства фінансів України від 10 грудня 1999 року № 114. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 20 грудня 1999 р. за № 890/4183
18. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007 – 2015 роки. Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 16 січня 2007 р. за № 34 .

Володимир МУРАВСЬКИЙ

магістрант,
Тернопільський національний економічний університет

Василь МУРАВСЬКИЙ

викладач кафедри автоматизованих систем і програмування,
Тернопільський національний економічний університет

НЕЙРОМЕРЕЖЕВА ТЕХНОЛОГІЯ У ВСТАНОВЛЕННІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ОБЛІКОВОЇ ТА УПРАВЛІНСЬКИХ СИСТЕМ

Розглянуто проблеми комунікаційного процесу та запропоновано їх вирішення за допомогою впровадження в інформаційну систему нейромережових технологій. Подано авторське бачення взаємозв'язку облікової та управлінських систем в умовах повної автоматизації первинного обліку.

Ключові слова

Проблеми комунікації, нейромережева технологія, облік, управлінська система, повна автоматизація.

Облік сприяє інформатизації суспільства через генерування інформації, необхідної для прийняття менеджерами управлінських рішень. Система обліку працює на систему управління, надаючи управлінцям інформацію про стан спостережуваного об'єкта. Облік виконує роль каналу зворотного зв'язку, по якому після здійснення управлінських дій надходять дані з об'єктів у систему управління. Отже, система управління є ведучою, а система обліку забезпечуючою ланкою, тому основним завданням обліку є упорядкування вхідної та вихідної інформації у відповідності до потреб управління.

Багато теоретиків зі сфери обліку не приділяють належної уваги взаємозв'язку облікової та управлінської системи. Проте окреме функціонування облікового апарату та відділу менеджменту може стати причиною негативного економічного ефекту і, як наслідок, банкрутства суб'єкта господарювання. Саме тому необхідне вивчення системи обліку як спеціалістами з обліку, так і спеціалістами з управління, внаслідок чого і проявляється ефект синергії від взаємодії обліку та управління в рамках єдиної інформаційної системи [7, с. 5-7].

Проте на шляху проектування та організації належної облікової

системи, яка б реагувала на потреби управлінців в інформації, стоїть описана теорією менеджменту проблема налагодження раціонального потоку інформації між обліком та менеджментом, який би відповідав принципам виявлення обліком інформаційних потреб з боку системи управління та повне їх задоволення; відповідності способів задоволення потреб індивідуальним запитам споживачів; розподілу інформації між різними споживачами; встановлення ефективних комунікаційних зв'язків та уникнення інформаційних шумів з приводу обміну інформацією; швидкості обробки і подання інформації для управлінців; вивчення характеристик користувачів та їх поведінки в інформаційному процесі; моделювання, проектування і автоматизація інформаційних систем тощо.

Першими, хто ґрунтовно висвітлив цю проблему, були вчені А. Н. Кашаєв [5], В. Б. Івашкевич [3], на етапі автоматизації обліку – В. П. Завгородній [2], С. В. Івахненко [4], Ф. Ф. Бутинець [1], оригінальне вирішення, завдяки інтелектуалізації системи обліку та розвитку креативного мислення в обліковому апараті запропоновано Пушкарем М. С. [7-9].

Але в умовах повністю автоматизованого первинного

© Володимир Муравський,
Василь Муравський, 2008

Стаття надійшла до
редакції 22.11.2007 р.

обліку, де збір, реєстрація, документування та передачі первинної інформації здійснюється без участі людини, проблема взаємозв'язку обліку та менеджменту набуває особливо гострого характеру. Якщо в автоматизованому обліку передача інформації може здійснюватися як за допомогою комп'ютерних мереж, так і дублюватися вручну за допомогою фізичного переміщення носіїв інформації, то при повністю автоматизованому первинному обліку саме питання налагодження належних комунікацій є питанням існування всього господарюючого об'єкта, оскільки всі потоки інформації здійснюються в автоматичному режимі.

Вирішення цієї проблеми може стати використанням нейромережевої технології у становленні комунікацій між обліком та менеджментом. Даний підхід дозволяє застосовувати закони кібернетики та принципи штучного розуму в обліку і являє собою використання розвинутої системи комп'ютерних мереж та віртуальних АРМ з відповідним програмним забезпеченням.

Комп'ютерні технології, які дістали назву нейромережевих, працюють аналогічно до принципів роботи нейронів головного мозку людини і дають змогу розпізнавати мову людини й абстрактні образи; класифікувати стани складних систем; керувати технологічними процесами та фінансовими потоками; розв'язувати аналітичні дослідні, прогнозні задачі, пов'язані з великими інформаційними потоками. Нейромережеві технології полегшують фахівцю процес прийняття важливих рішень в умовах невизначеності, дефіциту часу й обмеженості інформаційних ресурсів.

Особливістю нейронних мереж є їхня здатність змінювати свою поведінку (навчатися) залежно від зміни зовнішнього середовища, з'ясовувати приховані закономірності з потоку даних. Завдяки цьому нейромережева технологія здатна навчатися на конкретних прикладах, стабільно розпізнавати, прогнозувати нові ситуації з високим ступенем точності, причому навіть за наявності перешкод (інформаційних шумів) [6, с. 212-213].

У значній мірі недоліки управління виробництвом обумовлені невідповідністю інформаційних потреб існуючій можливості отримання інформації, коли багато, і особливо нових процесів, що відбуваються в економіці, не контролюються керівниками. Внаслідок чого можливі ситуації, коли управлінці змушені приймати рішення в умовах невизначеності, недостатності наданої обліком інформації. Також негативним явищем є перевищення обсягу наданої обліком інформації над потребами у ній з боку менеджерів, оскільки час, затрачений на збір, оброблення, реагування на зайву інформацію в умовах нової економіки може виявитися фатальним для оперативного реагування на проблеми [7, с. 58]. Нейромережева технологія дозволяє вирішити дану проблему, оскільки здатна розпізнавати нову для

даного господарюючого об'єкта інформацію і на основі попередньо введених навчальних прикладів класифікувати та передавати її відповідним користувачам (які потребують, але не знають про існування цієї інформації) у відповідності до традиційних потоків інформації.

Навчальною інформацією може бути перелік всіх функцій управління на підприємстві, визначення відділів, служб чи структурних підрозділів, які здійснюють відповідні функції, результати їх дослідження за рівнем управління та адресами користувачів інформації тощо, що дозволяє зрівняти потреби в інформації та її обсяги.

На жаль, значна кількість теоретиків та практиків менеджменту недооцінили значення етапів розуміння, сприйняття повідомлення в комунікаційному процесі, коли до уваги не береться те, чи зрозумів отримувач суть повідомлення, тобто з поля зору випадає надзвичайно важливий аспект комунікаційного процесу, а саме деформація інформації в процесі передачі. У теорії передачі інформації це явище називається шумами, до яких належить все те, що спотворює суть повідомлення. Тому необхідною умовою ефективних комунікацій є забезпечення надійного зворотного зв'язку, адже будь-яка система, в тому числі і комунікаційна, може ефективно функціонувати лише за умови наявності ефективного зворотного зв'язку [7, с. 21-22].

Нейромережеві комунікації можуть повністю автоматизовано здійснювати зворотний зв'язок з користувачами інформації за допомогою програмного забезпечення, в якому після отримання інформації адресату задається запитання щодо суті та інших параметрів повідомлення. Це дозволяє контролювати, чи забезпечена увага адресата, чи забезпечене розуміння суті повідомлення, чи відбулася конкретна дія з боку адресата. В разі отримання негативної відповіді здійснюється автоматичне коригування параметрів інформації з метою максимально можливого сприйняття її кінцевим користувачем та при необхідності здійснюється вплив на адресата тощо. Таким чином оминаються можливі інформаційні шуми.

Можлива ситуація, коли з двох різних джерел виникнення первинної інформації надходить одна і та ж інформація або на отримувача одночасно діє два джерела різної інформації щодо одного управлінського рішення. Дублювання та конкуренції між повідомленнями можна також уникнути завдяки постійному моніторингу потоків інформації програмним забезпеченням нейромережевої технології усього господарюючого об'єкта.

Також відпадає необхідність чіткої організації потоків інформації шляхом регламентування каналів зв'язку між двома об'єктами інформаційних взаємовідносин. Адже створена обліком інформація завжди знайде адресата, якому вона буде необхідна для прийняття управлінських рішень в мережі будь-якого типу.

Найбільш важливою особливістю

неймережевої технології є можливість передачі саме тієї інформації, яка потрібна конкретному користувачеві. Найперше це проявляється в поділі первинної інформації для здійснення управлінського, фінансового та стратегічного обліку і передачі обробленої інформації відповідно нижчому, середньому та вищому рівням управління [7, с. 120].

Недосконалість сучасної системи обліку призводить до того, що інформація для

управлінського обліку збирається окремо від фінансового, а стратегічний облік взагалі знаходиться поза увагою управлінців. Повна автоматизація первинного обліку дозволяє одноразово зібраною інформацією забезпечити здійснення всіх трьох видів обліку, а неймережеві технології – автоматичний розподіл обробленої обліком інформації між різними рівнями управління (рис. 1).

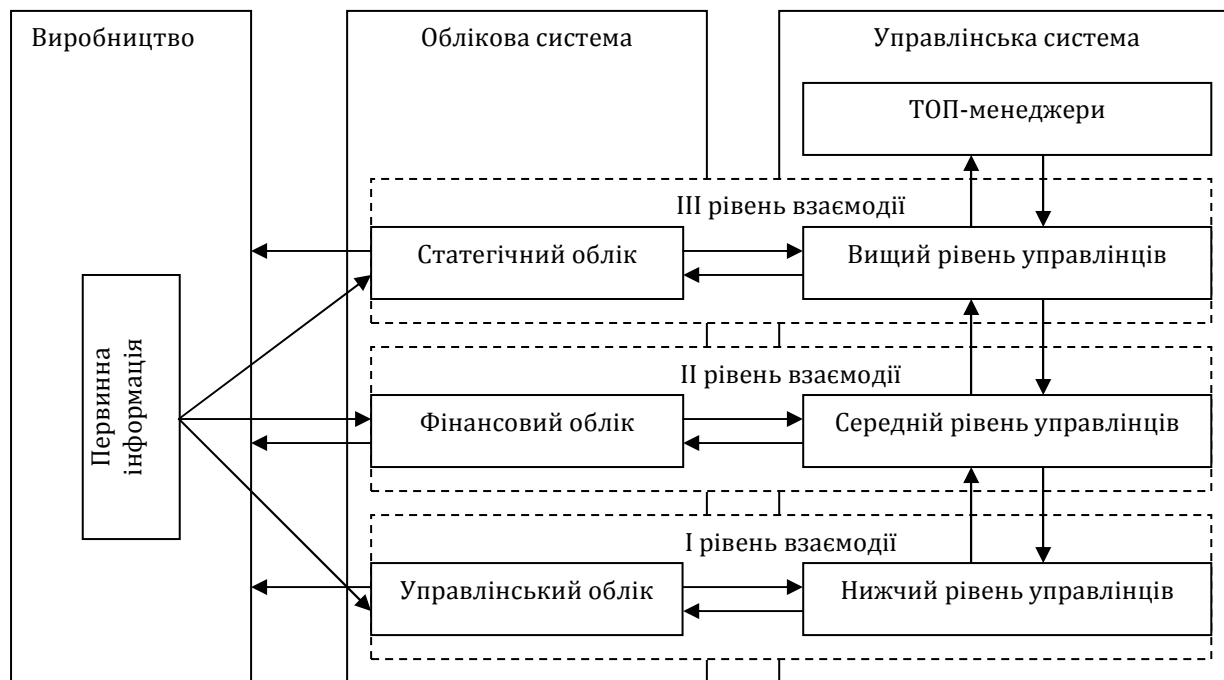


Рис. 1. Загальна модель взаємозв'язку облікової та управлінських систем

З рисунка видно, що одноразово зібрана первинна інформація завдяки неймережеві технології автоматично розподіляється між управлінським, фінансовим та стратегічним обліком. Процес розподілу інформації відбувається за допомогою комп'ютерного моделювання. Наприклад, за допомогою імітації можна ставити запитання типу „Якщо..., то...” і на основі відповіді розподіляти інформацію між відповідними користувачами. Якщо, наприклад, після продажу кількох плиток шоколаду отримані дані виявилися кількістю та ціною проданого товару, то ця інформація є цікавою для управлінського обліку, завданням якого є постійне відстеження поточної діяльності магазину. Якщо інформацією є вартість проданого товару, то вона надходить до фінансового обліку і використовується для визначення фінансового результату від діяльності магазину та складання звітності. Якщо отримана інформація про вид шоколаду, терміни його придатності, то вона надійде до стратегічного обліку, де вирішуються питання майбутнього розвитку магазину для досягнення максимально можливого економічного ефекту.

Після оброблення обліковою системою

інформація автоматично надходить до блоку управління, відповідно з управлінського обліку до нижчого рівня управлінців, фінансового – середнього рівня, стратегічного – вищого рівня (рис. 1).

Інформаційну систему доцільно створювати ієрархічно, щоб кожен рівень управління оперативно реагував на інформацію, отриману відповідним до конкретного рівня управління видом обліку. Тобто вищий рівень управління аналізує інформацію тільки з стратегічного обліку, а з фінансового та управлінського обліку інформація не надходить, оскільки вона займе багато часу для опрацювання, і саме цього часу може не вистачити для негайного оперативного реагування на проблеми саме стратегічного характеру. Аналогічно це стосується всіх інших рівнів управління.

Але при неможливості вирішення проблеми нижчим рівнем інформація про це і взагалі звітування про діяльність кожного з рівнів управління подається вгору до вищого рівня, і так аж до ТОП-менеджерів [9, с. 110-113].

Отже, підсумовуючи сказане, можна зробити висновок: неймережева технологія в комунікаційному процесі послідовно вирішує

проблеми відповідності наданої та необхідної інформації, розподілу інформації між користувачами, конкуренції між повідомленнями, уникнення інформаційних шумів, сприйняття повідомлення адресатом, а також дозволяє

забезпечити автоматичний розподіл інформації між різними ієрархічними рівнями взаємодії облікової та управлінських систем в умовах повністю автоматизованого первинного обліку.

Література

1. Бутинець Ф. Ф. *Бухгалтерський облік: роздуми вченого.* – Житомир: ЖДТУ, 2003. – 100 с.
2. Завгородній В. П. *Автоматизація бухгалтерського обліку, контролю, аналізу та аудиту.* – К.: А.С.К., 1998. – 768 с.
3. Ивашкевич В. Б. *Бухгалтерский учет в условиях совершенствования хозяйственного механизма* - М.: Финансы и статистика, 1982 – 185 с.
4. Ивахненко С. В. *Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку і аудиту.* – К.: Знання-Прес, 2003. – 349 с.
5. Кашаев А. Н. *Проблемы учета и анализа экономической эффективности в производственных объединениях.* - М.: Финансы и статистика, 1986. – 192 с.
6. Пономаренко В. С., Бутова Р.К. та інші *Інформаційні системи і технології в економіці: Навчальний посібник.* – К.: Академія, 2002. – 542 с.
7. Пушкар М. С. *Креативний облік (створення інформації для менеджерів): Монографія.* – Тернопіль, Карт-бланш, 2006. – 334 с.
8. Пушкар М. С. *Розробка систем обліку: Навчальний посібник.* – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 198 с.
9. Пушкар М.С. *Створення інтелектуальної системи обліку: Монографія.* – Тернопіль, Карт-бланш, 2007. – 152 с.

ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ПРИЗНАЧЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВИЩИМИ ЗАКЛАДАМИ ОСВІТИ

Розкрито сутність та досліджено значення обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю вищими учбовими закладами як системи через призму його функцій. Обґрунтовано його необхідність у процесі створення ефективного менеджменту.

Ключові слова

Обліково-аналітичне забезпечення, управління, фінансово-господарська діяльність, вищі заклади освіти.

У сучасних умовах розвитку ефективність та результативність діяльності бюджетних установ і, зокрема, вищих закладів освіти, все більшою мірою визначається рівнем інформаційного та аналітичного забезпечення управління. Це в основному стримується недостатнім розвитком облікової та аналітичної функцій управління, не відпрацьованістю обліково-аналітичного забезпечення прийняття і підтримки управлінських рішень.

Розвитку теорії і практики бухгалтерського обліку бюджетних установ сприяли роботи українських і зарубіжних учених, зокрема А. М. Белова, С. О. Булгакової, Є. П. Вороніна, В. І. Горелого, Л. О. Гуцайлюк, О. В. Дишкант, Л. М. Кіндрацької, С. О. Левицької, Н. О. Масталигіної, С. В. Свірко, В. В. Сопка, Н. І. Сушко, І. Д. Фаріона, О. О. Чечуліної. Значний внесок в обґрунтування напрямів удосконалення бухгалтерського обліку в бюджетних установах України і формування його обліково-аналітичного забезпечення внесли вітчизняні та зарубіжні вчені у галузі загальної теорії і практики бухгалтерського обліку: М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, С. Ф. Голов, Є. П. Дєдков, К. Друрі, Р. Т. Джога, В. П. Завгородній, Г. Г. Кірейцев, М. В. Кужельний, А. М. Кузьмінський, Ю. Я. Литвин,

Є. В. Мних, Л. В. Нападовська, М. С. Пушкар, В. С. Рудницький, Я. В. Соколов, Н. М. Ткаченко, М. Г. Чумаченко, В. Г. Швець, С. І. Шкарабан, Е. С. Хендріксен.

Однак, в більшості наукових праць, як правило, окремо розглядаються методологічні підходи щодо функцій фінансового та управлінського обліку та аналізу в загальному концептуальному плані орієнтації на необхідність врахування вимог управління бюджетних установ, зокрема вищих закладів освіти. Відсутній комплексний підхід до обліково-аналітичного забезпечення управління як системи, зокрема його функціонального призначення.

Таким чином, актуальність дослідження зумовлюється необхідністю методологічного обґрунтування, розробки та впровадження в практику управління системи обліково-аналітичного забезпечення та його функцій, зорієнтованих на вимоги управління за інтересами в інформаційній потребі.

Метою статті є дослідження та розробка рекомендацій та пропозицій щодо функціонального призначення обліково-аналітичного забезпечення як системи. Досягнення мети передбачає вирішення наступних завдань:

– розкрити сутність функціонального призначення

- обліково-аналітичного забезпечення;
- обґрунтувати значення зовнішніх (загальносистемних) функцій обліково-аналітичного забезпечення в процесі здійснення управління діяльністю вищими навчальними закладами;
- дослідити доцільність виділення функції обслуговування обліково-аналітичним забезпеченням потреб управління.

Обліково-аналітичне забезпечення як інтегрована система способів забезпечення ефективного функціонування організації має своє функціональне призначення. Функціональний підхід характерний процесів, механізмів, систем. Повнота охоплення функцій обліково-аналітичною системою, їх збалансованість і своєчасність виконання – основа забезпечення результативності діяльності бюджетних установ – вищих закладів освіти.

Однак слід зазначити, що в економічній літературі (особливо бухгалтерського та аналітичного спрямування) приділяється недостатня увага розкриттю сутності функціонального підходу. Тому питання функцій бухгалтерського обліку й основних його видів є предметом теоретичного і методологічного дослідження. Виникають дискусії, що сприяють розвитку теорії і методології розкриття суті функцій як в загальносистемному плані, так і в конкретному специфічному - функцій управління, функцій бухгалтерського обліку, аналізу, обліково-аналітичного забезпечення як інтегрованої системи.

Більшість авторів вважають за доцільне окремо виділяти внутрішньосистемні (внутрішні) і загальносистемні (зовнішні) функції. Така позиція підтримується Кірейцевим Г. Г., Палієм В. Ф., Соколовим Я. В. та іншими авторами [1-3]. Автор підтримує дану позицію, оскільки без розвиненої і збалансованої системи внутрішніх функцій неможливо сформувати результативну систему обліково-аналітичного забезпечення управління шляхом реалізації зовнішніх функцій, які сприятимуть досягненню цілей організації.

Таким чином, розвиток внутрішніх функцій обліково-аналітичної системи з орієнтацією на активну взаємодію з розвитком зовнішніх функцій – це основа формування потенціалу обліково-аналітичного забезпечення управління. Пасивні внутрішньосистемні функції посилюють рівень активності зовнішніх функцій обліку і аналізу, що є цінністю для управління вищими закладами освіти.

Дискусійною є проблема класифікації як внутрішніх, так і зовнішніх функцій. Особливо це стосується функцій облікової системи. Функції аналізу практично не розкриваються, оскільки більшість авторів аналітичну функцію виділяють в системі обліку.

Серед внутрішніх функцій обліку доцільно виділяти наступні: реєстраційну, спостереження, вимірювання, внутрішньоорганізаційну і систематичного накопичення даних для формування зведено-аналітичної інформації, розвитку облікової

системи та її адаптованість до змін у зовнішньому середовищі з урахуванням обраних стратегій розвитку, цілей і задач закладу, узагальнення тощо.

Неоднозначна також позиція авторів щодо кількості та змістовності зовнішніх функцій обліку. В економічній літературі понад 30 наукових праць присвячені розкриттю функцій бухгалтерського обліку. Існують різні методологічні підходи. Зокрема, Кузьмінський А. М. функції бухгалтерського обліку зводить до підготовки облікових рішень та розробки проектів управлінських рішень [4]. Практично в основу виділення функцій бухгалтерського обліку він поклав внутрішньосистемний підхід. З такою позицією можна погодитися. Однак бухгалтерський облік є функцією управління, головною місією якої є обслуговування системи менеджменту. В цьому і проявляється активна позиція бухгалтерського обліку, яка неповною мірою розкрита в працях Кузьмінського А. М.

Звужений перелік функцій розкриває Новодворський В. Ф., акцентуючи свою увагу на інформаційну, реєстраційну та контрольну функцію бухгалтерського обліку [5]. При цьому інформаційна функція звужується до формування потоків інформації в кругообігу засобів та виявлення результатів діяльності закладу у взаємовідносинах з юридичними особами та всередині – між структурними підрозділами.

Однак ми вважаємо, що інформаційна функція бухгалтерського обліку різноманітна і більш повна за своїм змістом, об'єктами і суб'єктами інформаційного забезпечення. Вона охоплює стратегії, цілі, завдання, процеси та суб'єктів економічних інтересів.

Розвиваючи теоретичні аспекти бухгалтерського обліку, ряд авторів більш системно підійшли до розкриття його основних методологічних положень, зокрема функцій обліку [1; 6]. Так, Бутинець Ф. Ф., узагальнюючи теоретичні положення авторів та господарську практику, обґрунтовує виділення основних функцій бухгалтерського обліку: інформаційну, зворотного зв'язку, аналітичну, планову, забезпечення збереження майна та контрольну [6]. З переліком таких основних функцій бухгалтерського обліку можна погодитися, проте ми вважаємо, що окремі функції бухгалтерського обліку в даній класифікації не притаманні обліку. Це насамперед аналітична та планова. Дана позиція нами обумовлюється наступним:

- аналітична функція потребує формування зведено-аналітичної інформації. Остання, як відомо, базується на даних, які характеризують відхилення від нормативів, стандартів, планових показників, а також на вивченні впливу факторів на параметри певних показників, виявлення тенденцій. Таке завдання не ставиться перед бухгалтерським обліком;
- аналітична функція при формуванні зведено-аналітичної інформації використовує систему методів обробки інформації, не адекватної методам бухгалтерського обліку.

Теоретичні положення функцій бухгалтерського обліку розвинув Кірейцев Г. Г. Поклавши в основу цільове призначення бухгалтерського обліку в механізмі управління, він аргументував доцільність виділення таких функцій обліку, як науково-пізнавальної, інформаційного забезпечення системи управління, виховної, контрольної та облікового регулювання [1].

Така позиція нами підтримується, оскільки ця класифікація функцій більш повно відображає роль бухгалтерського обліку в управлінні діяльністю вищих закладів освіти та впливає з місії самого обліку.

Практичне значення мають контрольна та обліково-регулююча функції. Проте Кузьмінський А. М. вважає, що контрольна функція не притаманна бухгалтерському обліку, а лише бухгалтерській службі. Безумовно, будь-яка функція бухгалтерського обліку, і особливо контрольна, автоматично не реалізуються. Вони потенційно існують і реалізуються управлінським та обслуговуючим персоналом. Рівень результативності реалізації функцій залежить від компетентності та ефективності діяльності суб'єктів обліково-аналітичного забезпечення [4].

Методологічна основа забезпечення активності контрольних функцій, як і інформаційної, сформована в теоретичному плані в методах бухгалтерського обліку, а саме в спостереженні, документуванні, інвентаризації, калькуляції, подвійному записі, балансовому узагальненні тощо.

Посилює значущість системи обліково-аналітичного забезпечення теоретичне осмислення Кірейцевим Г. Г. методології виділення обліково-регулюючої функції. Остання покликана на основі

контрольної та інформаційної регулювати насамперед фінансові потоки [1].

Узагальнюючи різні точки зору авторів на проблему розкриття функцій обліково-аналітичного забезпечення, ми прийшли до висновку, що останні недостатньо повно висвітлені в економічній літературі. Особливо це стосується їх класифікації. Тому пропонується обґрунтування доцільності виділення таких зовнішніх функцій (на основі узагальнення точок зору авторів) як: науково-пізнавальної; інформаційного забезпечення управління; дотримання законності здійснення господарських та фінансових операцій; закріплення юридично-економічної відповідальності.

В основі названих функцій виділяють:

- місію закладу;
- цільову спрямованість діяльності бюджетної установи;
- місце обліку і аналізу в системі діяльності;
- рольові функції обліку і аналізу в досягненні цілей закладу;
- раціональну систему функцій обліково-аналітичного забезпечення.

Що стосується місії вищих учбових закладів, то в економічній літературі більшість авторів зводять її до господарської діяльності. Реалізація місії забезпечується досягненням цілей згідно з обраними стратегіями. Обліково-аналітичне забезпечення повинно сприяти досягненню цілей установи шляхом забезпечення управління зведено-аналітичною інформацією для обґрунтування управлінських рішень, яка характеризуватиме як внутрішнє, так і зовнішнє середовище. Це основна рольова функція обліково-аналітичного забезпечення як інтегрованої системи – функція обслуговування.

Література

1. Кірейцев Г. Г. Розвиток функцій бухгалтерського обліку // Праці Міжнародна науково-практична конференція "Розвиток науки про бухгалтерський облік". – № 12. – Ч.1. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – С. 67-71.
2. Палій В. Ф., Соколов Я. В. АСУ и проблемы теории бухгалтерского учёта. – М.: Финансы и статистика, 1981. – 224 с.
3. Соколов Я. В. История развития бухгалтерского учёта. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 367 с.
4. Кузьминский А. Н. Проблемы организации и использования в управлении учётной и аналитической информации на уровне промышленных объединений и Министерств. – К.: 1981. – 371 с.
5. Новодворський В. Д. Бухгалтерський учет в системе управления. – М.: Финансы, 1979. – 72 с.
6. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник для студентів вузів спеціальності "Облік і аудит" Вид. 2-е, доп. і перероб. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 640 с.

МОДЕЛЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

Розглянуто еволюцію моделювання як явища, його суть та основні види, а також досліджено модель управлінського обліку для підприємств готельного бізнесу.

Ключові слова

Модель, моделювання, витрати, готель, готельні послуги.

У розв'язанні актуальних проблем подальшого вдосконалення організації і методології обліку, зокрема, витрат на виробництво на підприємствах готельної галузі, важливе місце займає моделювання облікових процесів.

Історія економічного розвитку показує, що факти господарського життя майже завжди вивчалися за допомогою різних прийомів, що виконували і продовжують виконувати роль своєрідних моделей. Хоча слово "модель" стало популярним в бухгалтерському обліку лише останнім часом у зв'язку з поширенням ідей кібернетики, бухгалтери займаються моделюванням економіки вже приблизно 500 років.

Вся історія бухгалтерського обліку – це історія розвитку моделей від простих (ізоморфних) до складніших (гомфонних), що дають змогу спростити управління господарськими процесами і зробити це управління ефективнішим.

Таким чином, моделювання — метод бухгалтерського обліку, що дозволяє вивчати факти господарського життя і господарські процеси не прямо і безпосередньо, а через спеціально створені їх образи й описи — символи [8, с. 127].

Моделюванню обліку, зокрема витрат на виробництво, присвячені дослідження Е. Купфернагеля, Е. Полащевського і М. Райка (Німеччина), В. Олейнічека і Т. Вирабіцького (Польща), Е. К. Гільде [2], В. Ф. Палія, Р. В. Соколова [7], В. Б. Івашкевича [4], О. С. Бородкіна [1], В. В. Сопка та інших.

Нині метод моделювання

знаходить застосування майже в усіх галузях людської діяльності, перетворюючись в один з основних методів пізнання. У бухгалтерському обліку, як функції управління, що оперує великою кількістю взаємопов'язаних змінних величин, які характеризують різні сторони діяльності виробничого комплексу, можливо, і є нагальна потреба широкого застосування моделей. Однак, незважаючи на поширення понять „модель” і „моделювання”, вони не отримали однозначного визначення. В одних випадках модель ототожнюється з теорією або дослідним взірцем будь-якого нового явища, в іншому – під моделлю розуміють ідеалізацію явища, що вивчається.

Проте в економічній літературі та в практичній діяльності не знайшла відображення цілісна система інформаційного моделювання в умовах переходу країни до ринкових відносин.

До числа актуальних, але недостатньо розроблених питань застосування моделей у бухгалтерському обліку, відносяться: класифікація моделей, що застосовуються в обліку; сфера застосування окремих видів моделей; зміст окремих видів моделей і принципи їх побудови і застосування. А тому дослідження питання є актуальним і необхідним.

Для розгляду цих питань потрібно дати визначення термінові „моделювання” в обліку. Під моделюванням, на нашу думку, слід розуміти метод відтворення, що дає загальне уявлення про майбутній стан облікового процесу в динамічному

розвитку у формі логічних узагальнень або математичних рівнянь і графіків. Основою встановлення зв'язків і відношень між елементами моделей є об'єктивно існуючі науково-технічні і економічні явища і процеси.

Моделі обліку виробничих витрат повинні будуватися за певними принципами. Функціонуюча в умовах ринку модель обліку витрат виробництва повинна бути інтеграційною, з такими основними рисами як багатопрофільність, комплектність і достовірність даних; еластичність або можливість її пристосування до актуальних вимог системи управління; простота способів калькулювання собівартості.

У ній повинні бути враховані зміни технології і програми виробництва, а також зміни в організації підприємства і зовнішніх умовах господарювання.

Незалежно від форми організації процесу виробництва і характеру технології, облік процесу виробництва повинен будуватися так, щоб у системному порядку можна було отримати дані про фактичні витрати виробництва окремо, в межах норм, що є стрижневим елементом нормативного обліку виробництва. Ці три складові нормативного обліку витрат виробництва потрібно формалізувати при його моделюванні.

Моделювання – один із основних і найважливіших методів наукового пізнання. Поява сучасних ЕОМ відкрила нові можливості для моделювання.

Застосування моделювання в бухгалтерському обліку приводить до серйозних змін у теорії і практиці.

Насамперед, моделювання створює умови для виділення того загального, що властиве обліку в різних галузях і системах народного господарства. Це дозволяє виробити методіку обліку, прийнятну для всіх галузей і систем, кожна з яких трактується як окремий, локальний випадок глобальної моделі. У цьому напрямку стосовно обліку виробництва фундаментальні дослідження вже провів Е. К. Гільде.

Далі моделювання дозволяє простежити всі можливі комбінації облікових прикмет, відкрити взаємозв'язки між елементами системи. Слід зазначити, що в нинішніх описах бухгалтерського обліку змішуються модельний аспект з процедурним.

У теорії моделювання вивчаються моделі: функціональні, структурні і змішані.

Функціональна модель відновлює лише функціональні характеристики об'єкта або процесу, тоді як внутрішня структура об'єкта або процесу і моделі можуть бути зовсім різними. У цій моделі положення бухгалтерського обліку представлені формулами, тобто послідовністю знаків, а правила виводу зводяться до деяких простих операцій над ними. Тому процес дедукції зводиться до механічних операцій над кінцевими послідовностями знаків.

Структурна модель базується на структурній схожості моделі й об'єкта або процесу. Вона дозволяє значно краще передбачити поведінку модельованого об'єкта або процесу, ніж це передбачено в моделі функціональній.

Історія науки – це історія перетворення функціональних моделей у структурні. У теорії і практиці обліку довгий час переважали функціональні моделі. Поява спочатку систематичного, а потім подвійного запису, привели до виникнення структурного моделювання [172, с. 223 – 224].

Успіх підприємства залежить від інформації про формування собівартості.

Наявність бюджету як майбутнього фінансового плану підприємства життєво необхідна. Це зумовлене тим, що при грамотно розробленому бюджеті підприємства з'являється можливість передбачити його виконання, а також виявити причини відхилень, що призводять до таких результатів, і виробити відповідні заходи.

Отже, для готельних підприємств при складанні бізнес-планів і розподілі завдань за кожним центром відповідальності (структурним підрозділом, відділом), необхідно складати окремий бюджет. Створення бюджету для кожного центру відповідальності потребує особливого підходу до його розробки. Ефективність у виборі підходу до розробки бюджету зумовлена потребою прямого зв'язку з центрами відповідальності.

На основі вивченого зарубіжного та вітчизняного досвіду формування моделей управлінського обліку витрат на підприємствах різних галузей економіки, пропонуємо наступну модель обліку витрат готельного підприємства:

1. Визначення основних напрямів управлінського обліку витрат (рис. 1).

2. Визначення основних етапів управлінського обліку витрат готелю.

Виходячи з викладеного, можна зробити висновок, що модель управлінського обліку витрат у готелях має складатися з таких етапів:

- 1) визначення сфер відповідальності;
- 2) розробка кошторисів (бюджетів);
- 3) розробка первинної документації та управлінської звітності;
- 4) створення облікової політики підприємства та розробка управлінського плану рахунків;
- 5) вибір методу обліку витрат і калькулювання собівартості за основними видами наданих готельних послуг;
- 6) розробка методичних рекомендацій щодо групування витрат за статтями й економічними елементами.

При визначенні сфер відповідальності пропонуємо виділяти такі центри витрат і види бюджетів:

- 1) розробка та обробка облікової документації;
- 2) просування та реалізація готельних послуг;
- 3) формування готельних послуг;
- 4) адміністративно-управлінський персонал;
- 5) обслуговування клієнтів і номерного фонду.

В цілому ми пропонуємо наступну модель управлінського обліку на підприємствах готельного бізнесу (рис. 2.).

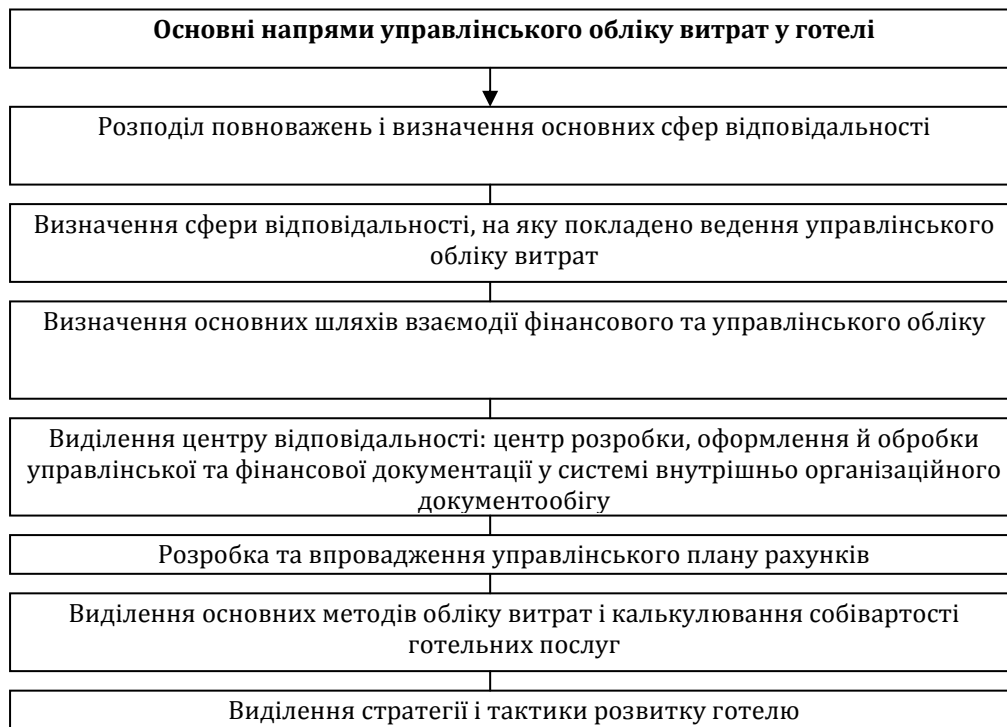


Рис. 1. Визначення основних напрямів управлінського обліку у готелі

Основним елементом методики управлінського обліку витрат у готелях є етап, на якому здійснюється вибір або розробка методичних прийомів обліку витрат і калькулювання собівартості готельних послуг. Цьому етапу повинна приділятися велика увага, оскільки при складанні калькуляції виділеному центру відповідальності, на який буде покладено певний обов'язок, доводиться проводити чітке розмежування витрат через розробку низки первинних документів і форм звітності, дані з яких використовують для складання бюджету фірми.

При складанні та розробці бюджетів потрібно враховувати специфіку й основні види діяльності, якими може займатися готель.

Собівартість готельних послуг повинна включати всі витрати, накопичені при формуванні, просуванні і реалізації конкретних видів послуг. Це об'єктивний показник, який не залежить від змісту тих чи інших нормативних актів. Його сутність визначають кілька економічних принципів:

Принцип зв'язку витрат зі здійснюваною підприємством діяльністю. Суть принципу полягає в тому, що собівартість послуг включає витрати,

пов'язані з процесом формування, просування і реалізації послуг. Витрати, не пов'язані з процесом надання послуг, відносяться до категорії невиробничих витрат

Принцип розподілу поточних і капітальних витрат. В обліку повинен бути забезпечений окремий облік поточних і капітальних витрат підприємства.

Принцип обліку часового фактора при нарахуванні засобів. Згідно з цим принципом факти господарської діяльності підприємства відносяться до того звітного періоду, в якому вони були, незалежно від фактичного часу надходження або виплати грошових коштів, пов'язаних з цими фактами. Даний принцип має особливе значення для готельних підприємств, оскільки на готельних підприємствах витрати здійснюються в одному періоді, а доходи отримують в іншому.

Принцип допущення майнової відокремленості підприємств.

Отже, при віднесенні тих чи інших витрат до собівартості послуг доцільно керуватися вище перерахованими принципами.

Література

1. Бородкин А. С. Моделирование учета производственных расходов // *Бухгалтерский учет*. – 1973. - № 11. – С. 28 – 32.
2. Гильде Э. К. Модели организации нормативного учета в промышленности. – М.: Финансы, 1970.
3. Завгородный В. П. Учёт затрат и калькулирования себестоимости продукции в условиях распределённой системы обработки данных: Дис. канд. экон. наук. – К., 1992. – 206 с.
4. Ивашкевич В. Б. Организация бухгалтерского учета с применением ЭВМ. – М.: Финансы и статистика, 1988.
5. Мюлендорф Р., Карренбуэр М. Производственный учет. Снижение и контроль издержек. Обеспечение их рациональной структуры: Пер. с немецкого М. И. Корсакова. – М.: ЗАО «ФБК - ПРЕСС», 1996. – С. 100
6. Рашитов Р. С., Соколов Я. В. Моделирование как метод бухгалтерского учета. – Ленинград, 1974. – С. 4-5.
7. Соколов Р. В. Экономико-информационное моделирование процессов преобразования информации в АСУП. – Л.: Ленинград. ун-т, 1980.
8. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.

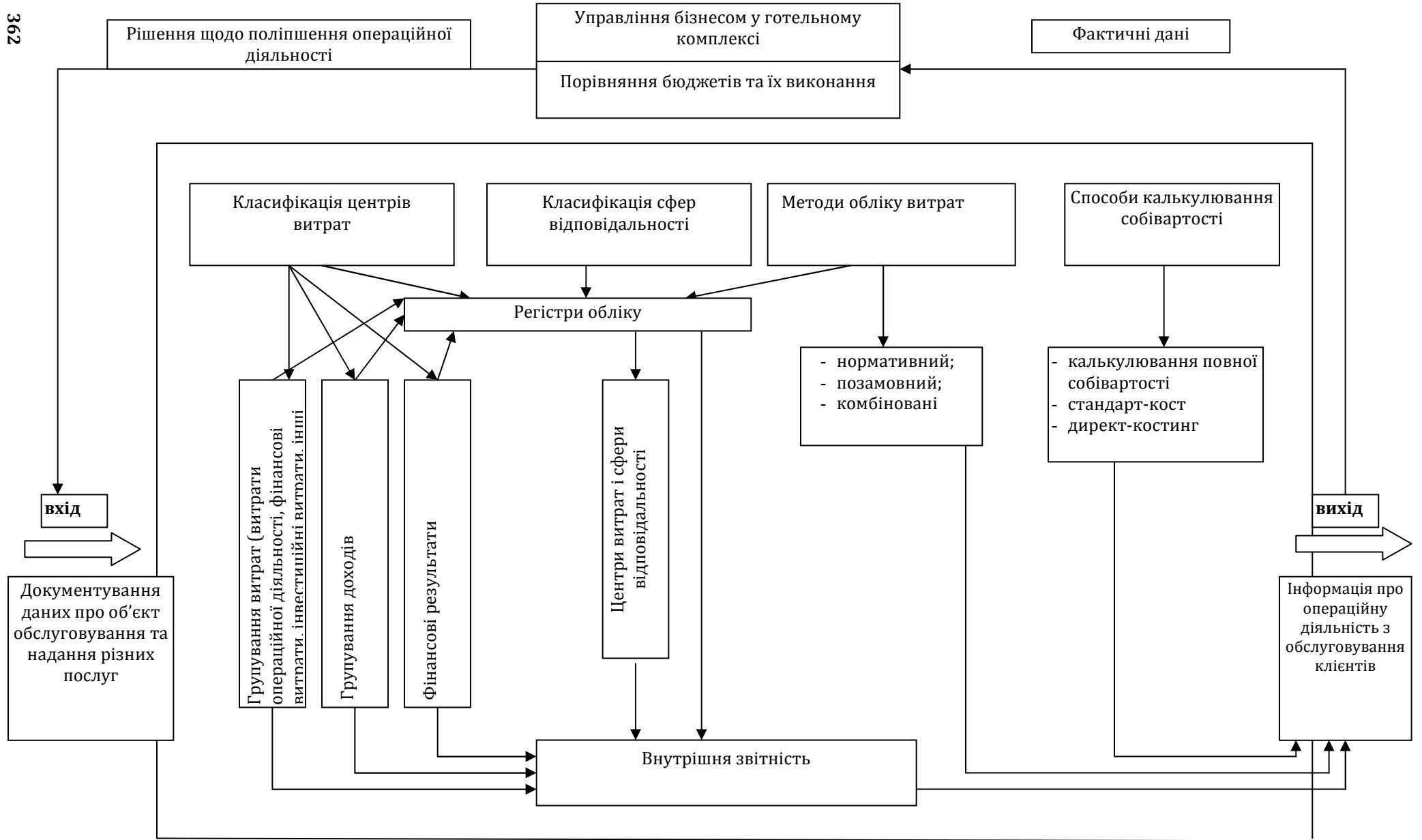


Рис. 2. Модель управлінського обліку на підприємствах готельного бізнесу

Основні види діяльності, характерні для більшості готельних підприємств, представлені на рис. 3.:

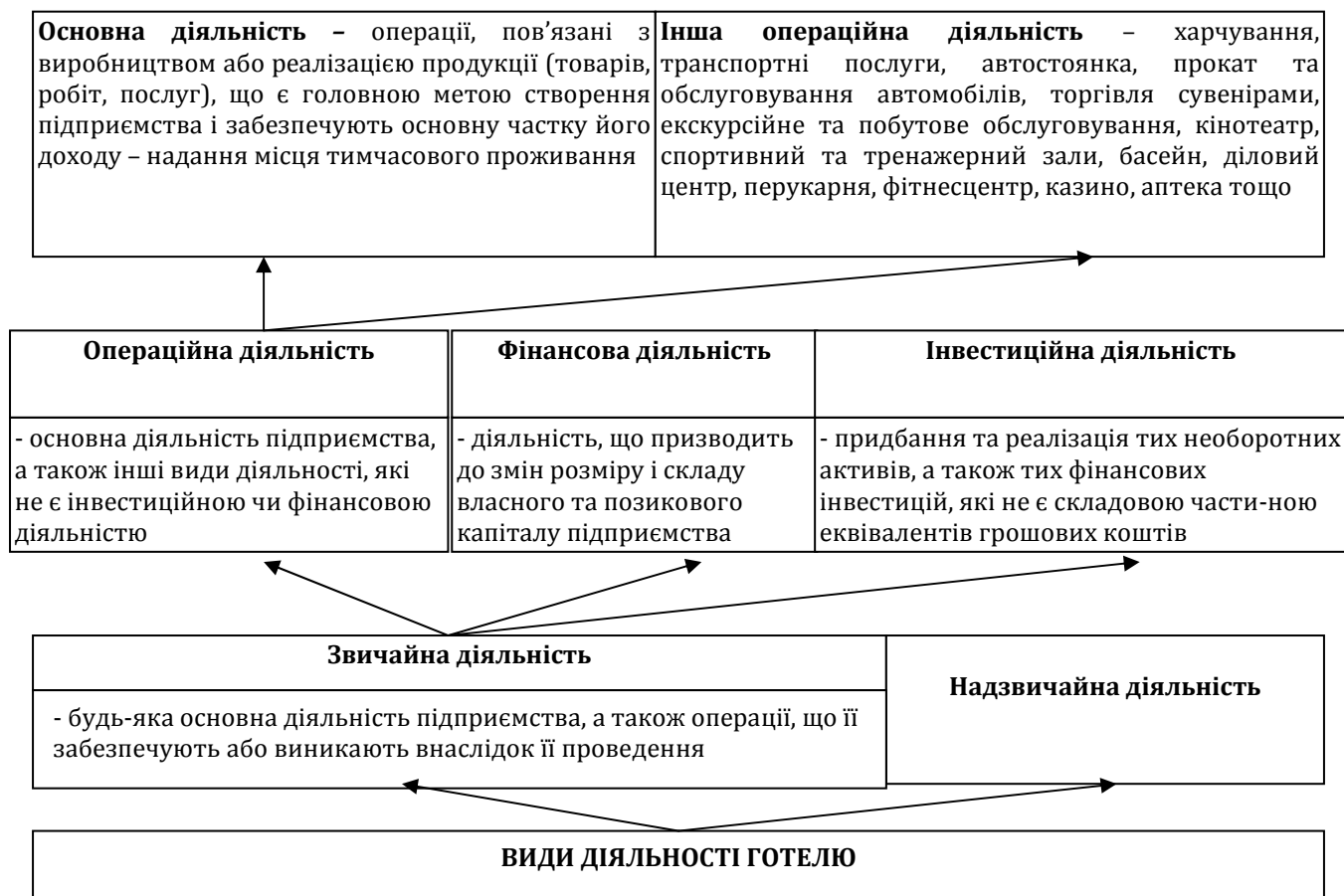


Рис. 3. Місце готельних послуг в структурі діяльності готелю.

ОБЛІК І АНАЛІЗ ЯК ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано необхідність створення особливої інформаційно-аналітичної бази прийняття рішень з управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності. Запропонована методика оцінки й аналізу рівня економічної безпеки стану підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова

Зовнішньоекономічна діяльність, управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності, облік, аналіз.

Однією з рис, характерних для розвитку сучасної системи господарських відносин в Україні, є зростання кількості суб'єктів господарювання, що створюють у своїй організаційній структурі служби економічної безпеки, збільшують фінансування заходів, спрямованих на охорону майна та комерційної таємниці, тощо. Проте ефективність такої роботи залишається незадовільною, і завадою на шляху становлення ефективної системи управління економічною безпекою підприємств стає насамперед відсутність відповідної науково-методичної платформи, що висуває економістам-науковцям нові завдання. Значення системи управління економічною безпекою діяльності підприємства значно зростає при виході на зовнішні ринки, де стрімко розширюється коло суб'єктів, що вступають у господарські зв'язки з підприємством – суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), та факторів, що впливають на результативність цієї діяльності.

Основні функції системи управління економічною безпекою ЗЕД підприємства: планування, організація, мотивація, контроль, повинні здійснюватися систематично, комплексно і з використанням обліково-аналітичної інформації щодо стану керованої підсистеми. Отже, облік і аналіз є невід'ємними складовими процесу управління економічною безпекою ЗЕД підприємства.

Необхідність формування інформаційно-аналітичної бази актуалізує проблеми створення методичних основ проведення діагностики економічної безпеки ЗЕД, при цьому нагальним завданням є обґрунтування вибору критерію, на основі якого проводиться оцінювання.

Ґрунтовний аналіз сучасних наукових досліджень дозволив виокремити декілька підходів щодо визначення критерію економічної безпеки підприємства. Так переважна більшість дослідників аргументують використання сукупного критерію (СКЕБП), який є середньозваженою оцінкою економічної безпеки підприємства за окремими складовими і може бути представлений як:

$$\text{СКЕБД} = \sum_{i=1}^n K_i \cdot d_i, \quad (1)$$

де K_i – функціональні критерії економічної безпеки підприємства;

d_i – вагові коефіцієнти, що відображають міру значущості функціональних критеріїв економічної безпеки підприємства;

i – порядковий номер складової економічної безпеки підприємства.

Функціональні критерії при цьому окремими дослідниками визначаються на основі ефективності використання ресурсів підприємства [1-2], іншими – на основі відношення збитків, яких

вдалося запобігти, до суми витрат на реалізацію запобіжних заходів та понесених збитків [3-5].

Використання у практичній діяльності підприємств таких моделей, по-перше, обмежується можливостями достовірного визначення суми збитків, яких вдалося запобігти, що здійснюється на основі прогнозних значень показників результату діяльності; по-друге, не дозволяє враховувати взаємозалежність прояву економічних загроз та їх синергічний ефект.

Проте в цілому застосування сукупного критерію дозволяє узагальнювати інформацію щодо рівня економічної безпеки підприємства за окремими складовими і отже, в подальшому вживати цільових управлінських заходів, і це, на нашу думку, є вагомим аргументом на користь використання саме такого критерію.

Безумовно, мають реальні підґрунтя критичні зауваження науковців, які не є прихильниками застосування сукупного критерію і наголошують на ускладненості визначення переліку складових економічної безпеки та вагових коефіцієнтів їх значущості. Дослідники цього кола пропонують використовувати критерії, які є більш простими в формалізованому описі. Н. А. Подлужна у науковій публікації [6] пропонує як критерій економічної безпеки підприємства використовувати прибуток від фінансово-господарської діяльності. Дійсно, саме прибуток є основним джерелом зростання ринкової вартості підприємства, прибуток може використовуватись для створення резервних фондів, з яких фінансуються управлінські заходи, що вживаються керівною підсистемою для досягнення підприємством планового рівня економічної безпеки. Проте абсолютний розмір прибутку є узагальнюючою кількісною характеристикою результату фінансово-господарської діяльності, що піддається впливу багатьох чинників. Застосування в якості критерію економічної безпеки прибутку підприємства не дозволяє своєчасно виявляти економічні загрози та оцінювати їх персоналізований вплив на результати діяльності, визначати ділянки виробничо-господарської системи, що потребують керованого впливу в процесі управління економічною безпекою підприємства.

Отже, на нашу думку, визначення критерію економічної безпеки підприємства - суб'єкта ЗЕД і розробка відповідної методики оцінювання залишається актуальним завданням, вирішення якого має суттєве практичне та наукове значення.

Розширене розуміння сутності поняття «економічна безпека підприємства» [7] надає основи для запропонування критерію, що враховує оцінку економічної безпеки стану підприємства - суб'єкта ЗЕД та оцінку економічної безпеки його діяльності, і вимагає створення відповідних методик оцінювання.

Підґрунтя для розробки методики оцінювання економічної безпеки стану підприємства - суб'єкта ЗЕД (ЕБСП) можуть становити наукові праці дослідників у рамках ресурсного підходу до

трактування поняття «економічна безпека підприємства». Так С. М. Ільяшенко, розглядаючи економічну безпеку підприємства як «стан ефективного використання ресурсів та існуючих ринкових можливостей, що дозволяє запобігати внутрішнім і зовнішнім загрозам і забезпечує тривале виживання і стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії» [11, С. 115], пропонує оцінювати економічну безпеку підприємства за фінансовою, ринковою, інтерфейсною, інтелектуальною, кадровою, технологічною, правовою, екологічною, інформаційною та силовою складовими. За цим підходом оцінка ефективності використання ресурсів аксіоматично здійснюється за фінансовою, кадровою, технологічною та інформаційною складовою, але оцінювання ринкових можливостей за інтерфейсною, інтелектуальною, правовою та силовою складовими потребує додаткового обґрунтування.

На нашу думку, критерій економічної безпеки стану підприємства - суб'єкта ЗЕД повинен задовольняти такі основні вимоги:

- чітко відповідати прийнятому визначенню поняття «економічна безпека стану підприємства - суб'єкта ЗЕД»;
- чуттєво відображати зміни параметрів керованої підсистеми внаслідок дії керівної підсистеми та факторів внутрішнього та зовнішнього середовища;
- ґрунтуватися на задокументованих даних фінансового та управлінського обліку.

Спираючись на визнану науковцями [1, 2, 4] тезу, що певність щодо існування, цілісності та захищеності підприємства від негативного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища формується на основі наявності необхідних для проведення фінансово-господарської діяльності ресурсів за умови їх ефективного використання, пропонуємо здійснювати оцінювання економічної безпеки стану підприємства - суб'єкта ЗЕД за видами ресурсів: фінансовими, матеріальними, трудовими, інформаційними.

Визначення рівня економічної безпеки стану підприємства щодо фінансових ресурсів може здійснюватись на основі оцінки забезпеченості оборотних фондів підприємства джерелами їх формування. Найнижчий рівень ЕБСП відповідає кризовому фінансовому стану підприємства, коли сума грошових коштів та дебіторської заборгованості є недостатньою для покриття поточних зобов'язань. Найвищий рівень ЕБСП досягається при оптимальній структурі пасивів та активів підприємства з урахуванням вартості капіталу.

При оцінюванні рівня ЕБСП щодо матеріальних ресурсів доцільно виявити стан та ефективність використання основних та оборотних засобів підприємства, для цього можуть використовуватись такі показники: фондівіддача основних засобів, коефіцієнт оновлення основного капіталу, коефіцієнт зносу основних засобів, матеріаломісткість,

коефіцієнт корисного використання матеріалів. Кількісна характеристика ЕБСП щодо трудових ресурсів може бути визначена на основі сукупності таких коефіцієнтів: коефіцієнт укомплектованості кадрами, коефіцієнт плинності кадрів, продуктивність праці, коефіцієнт трудової дисципліни, коефіцієнт мотивації заробітної плати, коефіцієнт інтелектуального рівня працівників. Про рівень ЕБСП щодо інформаційних ресурсів свідчать показники: продуктивність інформації, коефіцієнт повноти інформації, коефіцієнт точності інформації, коефіцієнт протиріччя інформації.

Вважаємо за необхідне наголосити на тому, що наведений перелік показників не є вичерпним і може змінюватись залежно від особливостей фінансово-господарської діяльності, практики проведення аналітичної роботи та системи документообігу, що склалися на конкретному підприємстві. При цьому використання в процесі діагностики ЕБСП таких показників, що є взаємозалежними (наприклад, матеріалоемність та матеріаловіддача, коефіцієнти плинності та стабільності персоналу) може виявитись не доцільним. При необхідності застосування показників, дані для розрахунку яких не документуються на підприємстві, виникає потреба у розробці форми відповідного документа, визначенні посадових осіб, які є відповідальними за складання, обробку та зберігання документа, складання графіка документообігу. Рішення щодо використання таких показників повинно прийматись з урахуванням співвідношення витрат на формування інформації та ефективності її використання в процесі діагностики ЕБСП.

Можливість обґрунтованого вибору показників при формуванні системи діагностики ЕБСП наділяє запропоновану методика гнучкістю та позитивно позначається на її результативності.

На етапі проектування системи діагностики економічної безпеки стану підприємства, окрім визначення показників, що використовуватимуться для оцінки ЕБСП щодо кожного виду ресурсів, також встановлюються вагові коефіцієнти, які відображають міру значущості кожного показника в оцінці ЕБСП щодо окремого виду ресурсів та складової ЕБСП щодо виду ресурсів в інтегральній оцінці.

Поточне оцінювання економічної безпеки стану підприємства – суб'єкта ЗЕД пропонуємо здійснювати в такій послідовності:

1) визначення типу фінансового стану та кількісних значень показників за їх переліком щодо матеріальних, трудових та інформаційних ресурсів;

2) визначення відносних оцінок показників за таким правилом:

$$\delta_{x_{ij}} = \begin{cases} \frac{x_{ij}}{x_{ij\max}}, & \text{якщо } x_{ij} \rightarrow \max \\ \frac{x_{ij\min}}{x_{ij}}, & \text{якщо } x_{ij} \rightarrow \min \end{cases}, \quad (2)$$

де x_{ij} – значення j -го показника, що відповідає виду ресурсів i ($j = [1; m_i]$, $i = [1; 4]$, $i = 1$ – фінансові ресурси, $i = 2$ – матеріальні ресурси, $i = 3$ – трудові ресурси, $i = 4$ – інформаційні ресурси підприємства;

$\delta_{x_{ij}}$ – відносна оцінка j -го показника, що відповідає виду ресурсів i ;

$x_{ij\max}$, $x_{ij\min}$ – найбільше та найменше значення j -го показника відповідно.

Визначення показників $x_{ij\max}$, $x_{ij\min}$ потребує створення інформаційної бази щодо динаміки параметрів у попередніх періодах.

3) визначення рівня ЕБСП щодо кожного з видів ресурсів. На цьому етапі для оцінювання рівня ЕБСП щодо фінансових ресурсів розраховується оцінка O_1 , що може здійснюватися за формулою, представленою у праці [1]:

$$O_1 = \frac{1}{N} \cdot n, \quad (3)$$

де N – кількість можливих типів фінансового стану, що може набувати підприємство, $N = 4$;

n – номер типу фінансового стану підприємства, визначеного у періоді оцінювання; $n = 1$, якщо підприємство має кризовий стан, $n = 2$, якщо фінансовий стан підприємства характеризується як нестійкий, $n = 3$, якщо фінансовий стан є нормальним, $n = 4$, коли фінансова стійкість підприємства є абсолютною.

Вважаємо за доцільне зауважити, що при використанні формули (3) коливання фінансового стану в рамках одного типу відносною оцінкою O_1 ігноруються. Наприклад, фінансовий стан ТОВ НВП «Метиз», діагностика економічної безпеки стану та діяльності якого проводилась в рамках дослідження, протягом 9 періодів характеризувався як кризовий і отримував за формулою (3) оцінку $O_1 = 0,25$, при цьому перевищення суми запасів на загальними джерелами їх формування коливалося від 14,1 до 258,1 тис. грн. Іншими словами, в різних періодах за рахунок кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги фінансувалося від 26 % до 47 % матеріальних активів підприємства, отже, фактичний фінансовий стан і відповідні загрози з боку постачальників товарів, робіт, послуг ТОВ НВП «Метиз» у цих періодах суттєво різнилися, проте отримана відносна оцінка щодо фінансових ресурсів залишалася незмінною.

Підвищити об'єктивність відносною оцінки ЕБСП щодо фінансових ресурсів пропонуємо за рахунок збільшення її чутливості, задля цього використовувати формулу:

$$O_1 = \begin{cases} \frac{1}{N} \cdot (n-1) + КЧ, & \text{якщо } ПЗ \geq 0 \\ \frac{1}{N} \cdot n - КЧ, & \text{якщо } ПЗ > 0 \end{cases}, \quad (4)$$

де КЧ – коефіцієнт чуттєвості оцінки, що розраховується як:

$$КЧ = \frac{ПЗ}{ПЗ_{\max}} \cdot \frac{1}{N}, \quad (5)$$

ПЗ – показник, що характеризує перевищення граничного значення в рамках групи фінансових станів, що відносяться до одного типу;

ПЗ_{max} – максимальне значення ПЗ, зафіксоване протягом аналізованого періоду;

$$ПЗ = \begin{cases} ВОЗ - 3, & \text{якщо } n = 1 \\ 3 - ВОЗ, & \text{якщо } n = 2 \\ 3 - ДДФ, & \text{якщо } n = 3 \\ 3 - ЗДФ, & \text{якщо } n = 4 \end{cases}, \quad (6)$$

де ВОЗ – власні оборотні засоби підприємства, сума яких визначається як різниця між власним капіталом та необоротними активами;

ДДФ – додаткові джерела формування запасів, розмір яких обчислюється як різниця між сумою власного капіталу, довгострокових зобов'язань та необоротними активами;

ЗДФ – загальні джерела формування запасів, розмір яких розраховується як різниця між сумою власного капіталу, довгострокових зобов'язань та поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями та необоротними активами;

З – загальний розмір запасів, що знаходяться на балансі підприємства.

При застосуванні запропонованого порядку розрахунку найбільш близький до банкрутства стан ТОВ НВП «Метиз» отримав відносну оцінку рівня ЕБСП щодо фінансових ресурсів $O_1 = 0$, в той час як стан, найбільш близький до переходу з типу «кризовий» до типу «нестійкий» – оцінку 0,2363. Таким чином, запропонований порядок розрахунку позитивно позначається на об'єктивності оцінювання.

Для оцінювання ЕБСП щодо матеріальних, трудових та інформаційних ресурсів ($i = [2; 4]$) відносна оцінка O_i може бути розрахована як середньозважене значення відносних оцінок показників (D_{ij}) з урахуванням їх вагових коефіцієнтів (w_{ij}):

$$O_i = \sum_{j=1}^{m_j} \delta_{ij} \cdot w_{ij}, \quad (7)$$

Вагові коефіцієнти встановлюються експертною групою на етапі формування системи діагностики ЕБСП з метою урахування значимості показників.

4) встановлення інтегральної оцінки рівня економічної безпеки стану підприємства. Інтегральна оцінка рівня ЕБСП визначається на основі відносних оцінок ЕБСП щодо кожного виду ресурсів з

урахуванням міри значущості ресурсу для проведення фінансово-господарської діяльності:

$$C = \sum_{i=1}^4 O_i \cdot v_i, \quad (8)$$

де С – інтегральна оцінка рівня економічної безпеки стану підприємства – суб'єкта ЗЕД;

v_i – ваговий коефіцієнт, що відображає міру значущості ресурсу і для проведення фінансово-

господарської діяльності, $\sum_{i=1}^4 v_i = 1$.

При проведенні оцінювання рівня економічної безпеки стану підприємства – суб'єкта ЗЕД за методикою, що запропонована, значення інтегральної оцінки рівня може змінюватися в інтервалі $C = [0; 1]$, при цьому наближення оцінки до 1 відображає зростання рівня економічної безпеки стану підприємства. Доцільно підкреслити, що наближення відносної оцінки O_i до граничного значення (0 чи 1) засвідчує не факт набуття підприємством абсолютного небезпечного чи безпечного стану, а досягнення мінімального чи максимального рівня ЕБСП серед тих, що склалися у попередніх періодах і використовуються як інформаційна база при здійсненні відповідних розрахунків.

У рамках дослідження запропонована методика була апробована з метою діагностики економічної безпеки стану ТОВ НВП «Харківенергоремонт» та ТОВ НВП «Метиз» протягом 2004 – 2007 рр. Результати розрахунків, які ґрунтуються на даних фінансового та управлінського обліку ТОВ НВП «Метиз», засвідчують, що рівень економічної безпеки стану підприємства у 4 кварталі 2006 р. набув свого найнижчого значення – 0,0615. Фінансовий стан підприємства, що протягом всього аналізованого періоду характеризувався як кризовий, у 4 кварталі 2006 р. отримав найнижчу відносну оцінку на фоні зниження рівня ЕБСП щодо інших видів ресурсів: матеріальних – до 0,1659, трудових – до 0,08, інформаційних – до 0,4686. Слід підкреслити, що незадовільна структура активів і пасивів підприємства, висока матеріалоемність продукції, низька продуктивність праці, інформації та інші чинники були враховані інтегральною оцінкою і саме їх поєднання визначило найнижчий рівень економічної безпеки стану підприємства.

Змінам рівня економічної безпеки стану ТОВ НВП «Харківенергоремонт» не притаманні стали тенденції, хоча результати розрахунків фіксують коливання інтегральної оцінки з 0,1517 у 3 кварталі 2005 р. до 0,8221 у 3 кварталі 2004 р.

Для наочної демонстрації оцінок ЕБСП щодо видів ресурсів можливо використовувати пелюсткові діаграми (рис. 1), в яких на кожному з чотирьох радіус-векторів позначені відносні оцінки ЕБСП щодо фінансових, матеріальних, трудових та інформаційних ресурсів відповідно.

Таким чином, запропонована методика дозволяє здійснювати оцінювання рівня економічної безпеки стану підприємства – суб'єкта ЗЕД і надалі її використання сприяє створенню інформаційно-аналітичної бази для прийняття рішень з управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Однак, для підприємств, що проводять діяльність на зовнішніх ринках, важливою для визначення рівня економічної безпеки є не лише оцінка наявності та ефективності використання у

зовнішньоекономічній діяльності фінансових, матеріальних, трудових та інформаційних ресурсів, але й оцінка впливу та можливостей реалізації економічних загроз з боку вітчизняних та іноземних контрагентів. Отже, одним з напрямків подальших досліджень, що має вагоме практичне значення, є формування методики оцінювання економічної безпеки виходу українських підприємств на нові зарубіжні ринки.

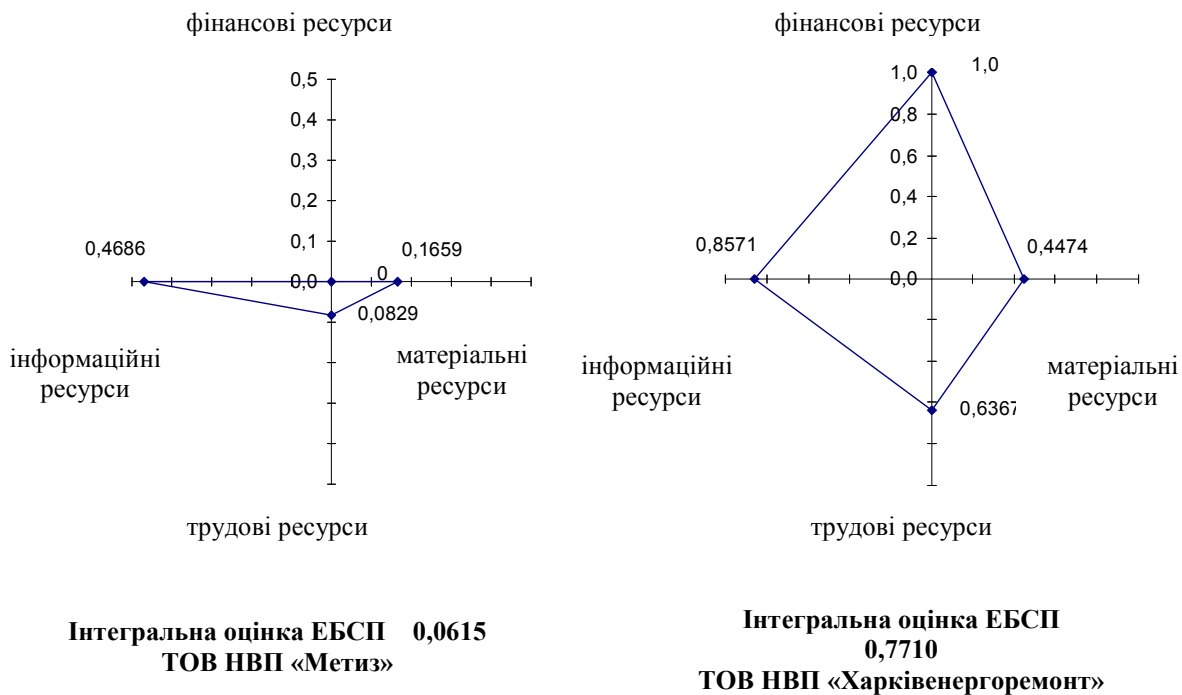


Рис. 1. Оцінки економічної безпеки стану досліджуваних підприємств на 01.01.2007 р.

Література

1. Льяшенко С. Н. Складові економічної безпеки підприємства і підходи до їх оцінки. // Актуальні проблеми економіки.– 2003. – № 3. – С. 12–19.
2. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: Монографія. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.
3. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность). / Под ред. Е. А. Олейникова. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез». – 1997. – 288 с.
4. Мунтіян В. І. Економічна безпека України. – К.: Вид-во КВІЦ, 1999. – 216 с.
5. Ярочкин В. И. Система безопасности фирмы. – М.: Ось – 89, 2003. – 352 с.
6. Подлужная Н. А. Выбор критерия экономической безопасности предприятия // Донецький національний технічний університет. Наукові праці ДНТУ. – Донецьк: ДонНТУ. Вип. 47. – 2002. – 211 с.
7. Прокопшина О. В. Обґрунтування підходів до визначення поняття “економічна безпека підприємства” // Вісник Академії митної служби України. – 2006. - № 4 (32). – С. 23-25.

МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІТИЧНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ОБЛІКУ

Розглянуто теоретичні, методичні та практичні питання автоматизації облікових робіт в умовах застосування комп'ютерної техніки та основні моделі аналітичного обліку.

Ключові слова

Модель, форми обліку, комп'ютерні технології, автоматизація.

Облік, як інформаційна система, основним завданням має здійснювати безперервний збір, обробку, узагальнення, зберігання та передачу управлінської інформації. Теоретичні, методологічні і методичні аспекти удосконалення обліку ґрунтовно розвиваються вченими: Ф. Ф. Бутинцем, А. М. Герасимовичем, С. Ф. Головом, М. Я. Дем'яненко, Г. Г. Кірейцевим, В. Г. Лінником та іншими.

Одним з основних напрямів удосконалення обліку завжди був розвиток його форм. Форми обліку завжди визначали техніку та способи ведення облікової роботи відповідно до потреб суспільного виробництва й обміну. Вони як стандарти організації систем обробки облікової інформації забезпечували виготовлення і спільне використання облікових даних в управлінні.

Якісного удосконалення в технологіях ведення обліку на практиці також не спостерігається. Відбулося механічне перенесення способів ведення обліку за ручними (паперовими) формами на комп'ютерну основу, що не дає змоги повною мірою використовувати потенційні можливості комп'ютерної техніки. Крім того, в облікових працівників збільшився обсяг специфічної, не притаманної їм роботи, пов'язаної з експлуатацією комп'ютерної техніки. Проблемою є і вибір для практичного використання в обліковій роботі різних (часто несумісних) програмних продуктів, за допомогою яких можна автоматизувати не тільки окремі ділянки або види

обліку, а й обробку економічної інформації, елементи управління виробництвом і підприємством у цілому. У зв'язку з різною термінологією і ідеологією їх розробки, в значній частині інтуїтивним підходом важко порівняти і оцінити їх експлуатаційні можливості. Форми обліку при цьому не конкретизовані і мають узагальнену назву "комп'ютерні". Отже, виникла потреба в стандартизації й науковому обґрунтуванні, але вже комп'ютерних технологій і форм ведення обліку

Метою нашого дослідження є систематизація основних підходів до автоматизації обліку.

За сучасних умов господарювання, коли різко зріс інтерес до управлінського обліку, який в більшій мірі використовує аналітичну, деталізовану облікову інформацію, одного тільки синтетичного обліку не достатньо. Необхідні більш детальні відомості в розрізі окремих груп засобів і їх джерел.

Але їх практична реалізація можлива при умові використання комп'ютерної техніки з потужними запам'ятовувачами пристроями та раціонально організованими банками даних (базами даних, знань і системами управління ними), в яких реєструється і зберігається систематизована облікова, планова, нормативна інформація.

Самі ж реєстри, їх форми та наповнення напряму залежать від послідовності їх виготовлення (заповнення), способів запису та зберігання інформації, а також їх

придатності (корисності), для використання в цілях управління. Отже, система реєстрів має впливати на технології ведення обліку. Тому необхідно відмітити, що технологія та спосіб одержання реєстрів при ручних способах відрізняються від способу їх одержання за умов використання комп'ютерів. Основною відмінністю є те, що реєстри за ручних форм обліку формувались послідовно, заповнюючись у декілька прийомів показниками із різних документів та різного роду групувальних таблиць та інших реєстрів (послідовний спосіб). Використання комп'ютерів та технологій автоматизованих банків даних дає нам змогу паралельно одержати різноманітні реєстри синтетичного та аналітичного обліку, а також звітні форми різноманітного вигляду із єдиної бази первинних даних. Процес групування даних також відрізняється від ручних способів тим, що він є практично не обмеженим і дозволяє багаторазово використовувати базу даних для складання звітних форм у будь яких розрізах. Окрім того, отримання необхідної інформації може відбуватися за запитом (діалоговий режим) і тому це надає можливість отримати звітну таблицю або графік саме такої форми, в якій вона потрібна саме в даний момент часу для вирішення конкретного питання управління. Тобто звітні форми можуть при необхідності змінюватись або бути одержаними у зовсім новій формі відповідно і на запит потреб управління.

Паралельний спосіб заповнення реєстрів та звітних форм надає їм незалежності у формуванні від інших реєстрів обліку.

Існують різні способи організації аналітичного обліку при використанні комп'ютерів, їх ще називають моделями аналітичного обліку.

Під моделлю аналітичного обліку розуміють спосіб включення господарських операцій у структуру записів бази даних аналітичного обліку, прийняті в програмній системі методи розділення функцій аналітичного обліку по окремих підсистемах, а також внутрішній набір правил з метою інтерпретації аналітичних рахунків і їх використання для групування даних при одержанні звітної інформації і її представлення у вихідних формах [1, с. 16].

Розрізняють наступні основні моделі аналітичного обліку:

- Проста модель кожного синтетичного рахунку (субрахунку) зіставляє не більше одного типу аналітичного рахунку.
- Модель паралельного аналітичного обліку від першої моделі відрізняється тим, що до кожного синтетичному рахунку (субрахунку) зіставляється декілька паралельних аналітичних рахунків.
- Модель ієрархічної деталізації передбачає можливість використання декількох вибудованих в ієрархію аналітичних ознак для кожного рахунку. Дана модель, за умов

використання комп'ютерних технологій, може бути реалізована в двох варіантах, які відповідають моделям типізованих і вільно інтерпретованих аналітичних рахунків. Порядок підключення аналітичних рахунків ідентичний простій моделі аналітичного обліку з тією різницею, що в першому варіанті, при вводі підключається не один, а декілька довідників; в другому варіанті здійснюється розподіл повного коду рахунку на складові частини шляхом використання символів – роздільників, зрозумілих для програми.

- Логічною основою інтерпретації даних є представлення зведеного рахунку у вигляді дерева. Перевага полягає в природній побудові і необмежених можливостях збільшення деталізації та глибини аналітичного обліку.
- Модель аналітичної класифікації базується на моделі типізованих рахунків і повністю відповідає першому варіанту моделі ієрархічної деталізації з тією різницею, що при визначенні структури аналітичного обліку на синтетичних рахунках відношення підпорядкування між аналітичними рахунками різних типів заздалегідь не встановлюється. Таке підпорядкування може бути вказано, наприклад, за запитом на одержання тієї чи іншої узагальнюючої інформації. Тобто, можливе одержання даних про обороти того чи іншого синтетичного рахунку в будь-якому аналітичному розрізі з будь-яким порядком сортування і отримання підсумків щодо використовуваних аналітичних рахунків.
- У моделі поопераційної класифікації парі кореспондуючих рахунків розширеної проводки відповідає єдиний набір аналітичних рахунків у вигляді класифікаційних полів записів.
- Змішана модель представляє собою варіанти об'єднання різних груп моделей.
- Модель паралельних рахунків дає можливість використовувати декілька планів рахунків.
- Модель розподілу функцій аналітичного обліку між підсистемами програмного комплексу передбачає відокремлення аналітики від системи синтетичних (бухгалтерських) рахунків і відображення її в необхідному обсязі в тих службах, де вона використовується. Найбільшу потребу в аналітичній інформації відчувають органи господарського управління. Менеджери, які використовують цю інформацію, як правило, недостатньо знайомі з мовою та внутрішньою логікою бухгалтерського обліку, в основу якого покладено подвійний запис. Тому має місце спосіб організації аналітичного обліку, коли аналітична інформація розділяється між різними контурами управління в необхідних пропорціях без явної прив'язки до системи синтетичних рахунків.

У програмах може використовуватись одночасно декілька моделей.

Із огляду моделей організації аналітичного обліку випливає, що може мати місце ведення реєстрів двох видів.

Перший вид передбачає таку побудову реєстрів, у якій у явній формі присутня кореспонденція рахунків, що відображає господарські операції в обліку.

Разом з тим структура бухгалтерського запису, в якому присутні код господарської операції та дебет і кредит рахунків, дозволяє також автоматизувати процес проставлення кореспонденції рахунків (контровок), організувавши довідник господарських операцій [4, с. 128]. Автори при цьому мали на увазі, що реєстрація господарських операцій у стандартизованому вигляді використовує один єдиний план рахунків. Але ж використання довідника господарських операцій дозволяє здійснювати без додаткових витрат праці та часу ведення паралельних рахунків (для декількох планів рахунків).

Таким чином, схема бухгалтерських записів господарських операцій у системі фінансового обліку дозволяє використовувати модель ієрархічної деталізації рахунків для поглиблення аналітичності, модель поопераційної класифікації для автоматизації контровки і для узагальнень господарських операцій у звітних формах, а також модель паралельних рахунків для ведення обліку в різних системах синтетичних рахунків.

За наведеною принциповою схемою і організовується база даних (реєстр) фінансового обліку.

Щодо бази даних управлінського обліку, який, як правило, ведеться спеціалістами, які не знайомі із форматом бухгалтерських записів, то тут найбільш придатна схема спискового представлення даних з ключовим реквізитом (об'єктом обліку, аналізу та контролю) і набором показників, що його характеризують. При цьому ми виходимо з того, що

кожний об'єкт обліку характеризує ряд показників. Показники діляться на реквізити-ознаки (назва підприємства, табельний номер, вид робіт, місяць, і т.д.) і реквізити-основи (відповідні кількісно-сумові реквізити) [2, с. 19; 3, с. 8].

Отже, в основу ведення бази даних фінансового обліку потрібно покласти бухгалтерські записи у вигляді стандартизованих бухгалтерських проводок, що містять господарські операції та їх відображення в одній або декількох системах рахунків з використанням подвійного запису; а в основу ведення бази даних управлінського обліку має бути покладено обліковий запис у вигляді повідомлення із сукупністю показників по тому чи іншому об'єкту обліку, аналізу та контролю.

Глибина аналітичності господарського обліку визначається можливістю реалізації моделей систематизації облікових даних в тій чи іншій системі рахунків і статистичних групувань для цілей звітності, аналізу та контролю. При цьому аналітичність фінансового обліку забезпечується використанням моделей поопераційної класифікації, паралельних рахунків і ієрархічної деталізації, а також систематизацією облікової інформації у вигляді облікових фраз (стандартизованих проводок) або записів у тій чи іншій системі бухгалтерських рахунків.

Оперативність ведення фінансового і управлінського обліку має забезпечуватись в основному: оперативною реєстрацією та систематизацією облікової, планової та нормативно-договірної інформації в базі первинних документів; розпаралеленим пошуком та узагальненням цієї інформації на рахунках фінансового і управлінського обліку за запитом на отримання тої чи іншої форми звітності, аналітичної таблиці, рисунку чи іншої форми медіа-представлення інформації для прийняття господарських рішень.

Література

1. Шуремов Е. Аналитический учет в бухгалтерских программах // Финансовая газета. – 1999. – № 1. – С. 16.
2. Кошляк М. Д., Кропивко М. Ф. Комплексна обробка економічної інформації. – К.: Урожай, 1986. – 88 с.
3. Антипенский В. Е., Васькин Ф. И. Учетная информация в сельскохозяйственных предприятиях при комплексной механизации. – М.: Статистика, 1979. – 295 с.
4. Барановський Е. С., Кропивко М. Ф. Автоматизация бухгалтерского учета в сельскохозяйственных предприятиях. – К.: Урожай, 1989. – 168 с.

ОЦІНКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ В УПРАВЛІНСЬКИХ КОНЦЕПЦІЯХ ЕПОХИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто питання, пов'язані з проблемою оцінки інтелектуального капіталу, дається характеристики методів оцінки, напрями застосування такої інформації в управлінській діяльності.

Ключові слова

Інтелектуальний капітал, концепції управління, оцінка, звітність підприємства.

Початок ХХІ сторіччя ознаменувався поглибленням процесів глобалізації і трансформації регіональних економічних систем, переходу від індустріального до інформаційного способу їх розвитку. В результаті інтегрування цих систем у глобальну економіку національні виробники стають дедалі більш тісно пов'язані з іноземними споживачами і, звичайно, на внутрішніх ринках посилюється конкуренція з іноземними господарюючими суб'єктами. На перший план виходять інформаційні технології, кваліфікація персоналу, їх знання та навички як основний чинник конкурентної боротьби в умовах глобалізації та інформатизації суспільства. Специфічними рисами стали зміни ролі чинників, які беруть участь у процесах суспільного виробництва, а саме людського, технічного, природного, інституційного, організаційного та інформаційного. Сучасні концепції менеджменту зміщують акценти з управління традиційними предметами та засобами праці (природними ресурсами, матеріально-технічними засобами) на управління та ефективне використання інтелектуального капіталу і формування на підприємстві мікроекономіки, яка базується на знаннях.

Теорії «інтелектуального капіталу» надається великого значення, так як вона дозволяє із загальних позицій вивчати багато явищ ринкових відносин, виявляти

ефективність вкладень фінансових ресурсів. В останні роки цій тематиці стали приділяти все більшу увагу як іноземні автори Л. Едвінсон, М. Мелоун, Х. Такеучі, І. Нонака, Т. Сакайя, Б. Мільнер, так і вітчизняні економісти І. Журавльова, М. Пушкар та інші. Аналіз вказаних публікацій свідчить про акцентування уваги на розумінні суті капіталу, його класифікації. Водночас мало уваги приділяється питанню його відображення у системі управлінської та фінансової звітності.

Метою статті є розкриття суті нових концепцій управління, визначення сутності інтелектуального капіталу, його структури та методів оцінки.

Глибина радикальних змін, пов'язаних із заміщенням праці знаннями, полягає в тому, що в умовах, коли знання залучаються в практичну переробку ресурсів, саме вони, а не праця починають виступати в якості джерела вартості. Трудова теорія вартості замінюється теорією «вартості, створеної знаннями». Як підкреслював один з головних ідеологів такої теорії Т. Сакайя, «...ми вступаємо у новий етап цивілізації, на якому рушійною силою є цінності, створені знаннями» [4]. Як наслідок, економіка перетворюється в систему, яка функціонує на основі обміну знаннями та їх взаємної оцінки.

Розвиток економіки, яка базується на знаннях,

зумовлює і зміну концепції управління.

На противагу управлінським теоріям тейлоризму і фордизму нова модель організації праці передбачає розширення функцій працівника і перехід від працівника вузької спеціалізації до працівника широкого діапазону, здатного здійснювати оцінку, синтез інформації, проникати в суть проблеми, здійснювати коректування технологічного процесу, тобто бути не тільки суб'єктом НТР, а основою його рушійною силою.

У цьому зв'язку Б. Мільнер зазначає, що: «...процеси, які відбуваються в економіці, свідчать, що капітал у традиційному розумінні, тобто в матеріально-речовій та фінансовій формі, поступово перестає бути основою оцінки вартості підприємства. Інтелектуальні активи все частіше виступають у ролі фінансових інструментів, при допомозі яких вирішуються різні фінансово-економічні завдання: підвищення ринкової вартості, стабілізації бізнесу, залучення інвестицій» [1, с. 9]

Публікації на дану тематику характеризуються великою розбіжністю думки авторів на визначенні суті інтелектуального капіталу і способів його вимірювання. Проте всі вони єдині у тому, що невідображення в системі обліку інтелектуального капіталу призводить до суттєвого викривлення фінансової звітності.

Не викликає заперечень твердження, що фінансова звітність покликана «забезпечувати інформацією, яка є корисною для раціонального інвестування, кредитування та інших подібних рішень» (Рада зі стандартів фінансового обліку (FASB). Однак сучасні звітні форми, а особливо баланс, не дають відповіді на питання про вартість підприємства, оскільки їх ринкова вартість суттєво відрізняється від балансової. Так консультанти фірми Артур Андерсен при порівнянні ринкової та балансової вартості 3500 американських фірм протягом двох десятиріч виявили, що з початку 1978 року показники ринкової та балансової вартості знаходились достатньо близько один від одного - балансова вартість складала 95 % ринкової, проте в 1998 році балансова вартість складала лише 28 % ринкової у досліджуваних компаніях [3]. Такий стан речей можна пояснити кризою у всій обліковій системі і застарілістю методів оцінки, яка використовується для вимірювання активів підприємства. Нерозвиненість фондового ринку України поки що не ставить перед менеджерами проблему адекватності оцінки вітчизняних компаній вимогам ринкового середовища, проте залучення іноземних інвестицій, а також вихід українських компаній на іноземні фондові ринки (що вже фактично відбувається, зокрема, поява таких гігантів як «Систем Кепітел Менеджмент» (СКМ) і «Індустріальний Союз Донбасу» (ІСД) на фондових майданчиках Лондона), неодмінно виявить вказані суперечності в оцінках активів у фінансовій звітності, що дезорієнтуватиме потенційних інвесторів. Не зупиняючись конкретно на кожному авторському

визначенні, зазначимо, що до інтелектуального капіталу відносять сукупність активів, які представляють собою ринкові активи (нематеріальні активи, пов'язані з ринковими операціями); інтелектуальну власність як актив (патенти, авторські права, торгові марки, ноу-хау); людські активи; інфраструктурні активи (технології, взаємозв'язки з клієнтами). Ці ж активи можуть інтерпретуватись як сукупність людського, структурного або організаційного і клієнтського капіталу. Під людським капіталом в економіці пропонується вважати наявний у людини запас знань, навиків, досвіду, які використовуються індивідуумом для отримання доходу. Тобто, можна сказати, що це не просто сукупність знань і здатностей, якими володіє людина, а:

- набутий запас знань, які доцільно використовувати в тій чи іншій сфері суспільного життя, що сприяє росту продуктивності праці і виробництва;
- використання даного запасу приводить до росту заробітку даного працівника;
- збільшення доходів сприяє зацікавленості до подальшого інвестування в людський капітал.

Узагальнюючи публікації, можна виділити такі групи методів оцінки інтелектуального капіталу:

- Методи прямого вимірювання інтелектуального капіталу (ІК), які ґрунтуються на ідентифікації та оцінці в грошових величинах окремих активів або компонентів такого капіталу, після чого виводиться інтегральна оцінка ІК компанії.
- Методи підрахунку балів. Ідентифікуються окремі компоненти, яким присвоюється певна кількість балів. Застосовувати даний метод можна скоріше в управлінських звітах, оскільки це не передбачає грошової оцінки.
- Методи розрахунку віддачі на активи. Обраховується відношення середнього доходу за деякий період до матеріальних активів компанії, після чого порівнюється з аналогічними середніми показниками для галузі в цілому. В отриманій різниці виділяється вплив матеріального і нематеріального чинника.
- Методи ринкової капіталізації. При цьому розраховується різниця між ринковою вартістю і власним капіталом її акціонерів. Отримана різниця розглядається як вартість її інтелектуального капіталу.

До останньої групи методів автори публікацій [1; 4; 5] відносять коефіцієнт Тобіна, який розраховується як відношення ринкової ціни до ціни заміщення її матеріальних активів. Ринкова вартість компанії може бути визначена на основі даних фондової біржі. Сьогодні для більшості успішних компаній значення коефіцієнту Тобіна може коливатись від 3 до 10, а для компаній, які діють в сфері Інтернет-технологій і програмного забезпечення, такий коефіцієнт може коливатись до кількох сотень. Даний показник відображає всі складові вартості компанії, не показані в балансових

звітах, і частково враховує нематеріальні активи, охоплені терміном «інтелектуальний капітал».

Однак, на нашу думку, значення цього коефіцієнта потрібно інтерпретувати з деякою пересторогою, оскільки на ринкову вартість компанії впливає багато інформації, яка не має відношення до інтелектуального капіталу, зокрема, політичне становище, курси валют, інформація про можливе поглинення. Тому лише розгляд його в динаміці за тривалий період може визначити його об'єктивність. Крім того, розрахунок коефіцієнту Тобіна можна використати лише для публічних компаній, акції яких котируються на біржі і навіть ця вартість не може бути основою для розрахунку, оскільки справжня вартість буде визначена лише в момент купівлі компанії. Прикладом може бути продаж тієї ж «Криворіжсталі» компанії «Мітал» за ціною, яка не на багато, але все ж перевищувала оцінки експертів на той момент часу.

Ці ж недоліки і в повній мірі відносяться до досить суперечливої облікової категорії «гудвіл», яка знайшла своє відображення у вітчизняних П(С)БО. У загальному вигляді гудвіл представляє собою різницю між бухгалтерською вартістю чистих активів та їх ринковою вартістю. Деякі автори вважають інтелектуальний капітал і гудвіл тотожними поняттями, але саме визначення гудвілу вказує, що його величина залежить від методики оцінки активів та зобов'язань, які не мають до ІК жодного відношення. Крім того, «котловий метод», який

застосовується для гудвілу, має основний недолік, а саме він не дозволяє відобразити кожний елемент ІК та його вплив на створення вартості як продукції, так і вартості компанії.

Свідченням того, що інтерпретація інтелектуального капіталу як важливої складової звітності є не голою теорією, а практичними речами, є відображення даної категорії у звітності таких компаній як шведська компанія Скандія, Канадієн Імперіал Банк, які почали приводити деталізовані оцінки вартості ІК в додатках до річних звітів з традиційними фінансовими показниками, а також у звітах для внутрішнього користування.

Із вищенаведеного можна зробити наступні висновки:

1. Концепція інтелектуального капіталу, його вимір та класифікація тісно пов'язана з новими концепціями управління бізнесом, які ґрунтуються на економії знань.

2. Методи вимірювання інтелектуального капіталу повинні розроблятися з метою поглиблення розуміння суті всіх видів нематеріальних активів, а також для пояснення як такі активи виявляти і вимірювати. Уточнення ринкових оцінок їх вартості призведе до оптимізації потоків капіталу, що означатиме підвищення ефективності інвестиційних процесів.

3. Впровадження інтелектуальних активів у структуру звітності призведе до наближення балансових і ринкових оцінок підприємства.

Література

1. Мильнер Б. *Управление знаниями: эволюция и революция в организации*. – М.: Инфра – 2003. – 177 с.
2. Михнева С. *Интеллектуализация экономики: инновационное производство и человеческий капитал // Инновации*. – 2003. – № 1.
3. Редченко К. *Революция в учете // www.cfin.ru/ias/rev_in_shtml*.
4. Сакайя Т. *Стоимость, создаваемая знаниями, или история будущего // Новая индустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В. Л. Иноземцева. М.: Академия, 1999. – 451 с.*
5. Эдвинсон Л., Мэлоун М. *Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Под ред. В. Л. Иноземцева. – М.: Академия. – 1999. – 434 с.*

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ТА РОЗПОДІЛУ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ У МОЛОКОПЕРЕРОБНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Розглянуто особливості обліку та розподілу загальновиробничих витрат відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку, для обліку загальновиробничих витрат за місцями виникнення, запропоновано відкриття субрахунків до рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» для накопичення інформації про змінну та постійну складову цих витрат, здійснено оцінку використання основної заробітної плати виробничих робітників як бази розподілу витрат на утримання та експлуатацію обладнання, надані пропозиції щодо вибору оптимальної бази витрат.

Ключові слова

Загальновиробничі витрати, витрати на утримання та експлуатацію машин та обладнання, собівартість, механізація та автоматизація виробництва, змінні витрати, постійні витрати, база розподілу загальновиробничих витрат.

Зростання конкуренції у вітчизняному економічному середовищі актуалізує проблеми ефективності обліку витрат та їх розподілу. Однак незважаючи на складні фінансові умови українських підприємств, більшість їх керівників не приділяють цим питанням належної уваги.

Проблеми обліку та розподілу загальновиробничих витрат набувають особливого значення при обчисленні суми понесених витрат та обрахунку собівартості продукції, оскільки вони формують виробничу собівартість продукції.

Однією із нагальних проблем, які не вирішені і сьогодні, є проблема правильного та обґрунтованого розподілу витрат відповідно до сучасних умов та баз розподілу.

Існуючий порядок обліку та розподілу загальновиробничих витрат на молокопереробних підприємствах України не повною мірою відповідає сучасним вимогам національних стандартів та потребує відповідного його вдосконалення шляхом визначення оптимальної бази їх розподілу, що призведе до точності калькулювання собівартості продукції і зростання прибутковості діяльності молокопереробних

підприємств.

Проблему ефективного обліку та розподілу загальновиробничих витрат досліджували багато вчених – економістів, тому деякі її аспекти певною мірою висвітлено в науковій літературі. Попередні дослідження здійснювалися як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями: П. С. Безруких, І. А. Басмановим, З. В. Задорожним, В. Б. Івашкевичем, В. Ф. Палієм, М. С. Пушкарем, С. А. Стуковим, К. Г. Юрченко та ін. Проте і сьогодні, в умовах динамічного ринкового середовища, актуальність даної проблеми не знижується і вимагає додаткових розвідок.

Метою дослідження є вивчення проблемних питань обліку та розподілу загальновиробничих витрат на молокопереробних підприємствах і надання пропозицій щодо їх вирішення.

У молокопереробному виробництві витрати, які стосуються обслуговування виробничого процесу й управління виробництвом, займають незначну питому вагу у собівартості продукції (до 10 %), проте важливість їх обліку суттєво зросла в умовах реформування бухгалтерського обліку та запровадження національних

стандартів.

Загальновиробничі витрати – це непрямі витрати, що пов'язані з організацією виробництва та управління окремими галузями виробництва або цехами, бригадами, відділеннями та іншими структурними підрозділами, а також різні виробничі витрати, які не можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта витрат.

Синтетичний облік загальновиробничих витрат згідно Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій ведеться на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати».

З введенням в дію Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» змінився не лише склад витрат, що формують виробничу собівартість продукції (робіт, послуг), а й порядок віднесення загальновиробничих витрат до складу виробничої собівартості продукції (робіт, послуг).

Відповідно до нових правил ведення обліку витрати на утримання та експлуатацію машин та обладнання включаються до складу загальновиробничих витрат [1, с. 130]. Однак вважаємо, що облік цих витрат доцільно вести та надалі відокремлено, адже вони відрізняються від загальновиробничих витрат за економічним змістом та цільовим призначенням. Комплексна автоматизація та механізація виробництва призводять до росту цих витрат і збільшення їх частки у собівартості продукції.

Згідно з п. 16 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», загальновиробничі витрати поділяють на змінні та постійні [2, с. 84]. Перелік і склад таких витрат встановлюється підприємством самостійно, виходячи із специфіки його діяльності.

До змінних загальновиробничих витрат відносять витрати на обслуговування і управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються прямо (або майже прямопропорційно) до зміни обсягу діяльності. Так зростання обсягу виробництва викликає збільшення витрат сировини та матеріалів, технологічного палива та енергії, основної заробітної плати виробничих робітників та відрахування на соціальні заходи, а також інших витрат, що викликані безпосередньо технологічним процесом виробництва продукції, і навпаки.

Змінні загальновиробничі витрати розподіляють на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, машино-годин, обсягу діяльності, прямих витрат тощо), беручи за основу фактичну потужність звітного періоду.

До постійних загальновиробничих витрат відносять витрати на обслуговування і управління виробництвом, що залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності. Такі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат аналогічно, але виходячи з нормальної потужності звітного періоду.

Згідно з п. 4 П(С)БО 16 «Витрати» нормальна потужність являє собою очікуваний середній обсяг діяльності, що може бути досягнутий за умов звичайної діяльності підприємства протягом кількох років або операційних циклів з урахуванням запланованого обслуговування виробництва.

Однак, на нашу думку, порядок розподілу постійних витрат з врахуванням показника нормальної потужності недосконалий. Це пояснюється тим, що отриманий показник нормальної потужності економічно необґрунтований, оскільки передбачає лише очікуваний обсяг діяльності.

У свою чергу, постійні витрати поділяються на розподілені та нерозподілені. Нерозподілені постійні витрати включаються до складу собівартості реалізованої продукції у період їх виникнення.

На молокопереробних підприємствах до непрямих витрат зараховують витрати на утримання й експлуатацію обладнання та загальновиробничі витрати. З огляду на це, рекомендуємо зазначені витрати поділити на дві групи, що формують відповідні калькуляційні статті: витрати на утримання й експлуатацію обладнання і загальновиробничі витрати.

У розрізі цих статей до синтетичного рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» на молокопереробних підприємствах доцільно відкрити два субрахунки:

- 911 «Витрати на утримання та експлуатацію обладнання»;
- 912 «Інші загальновиробничі витрати».

Враховуючи змінну та постійну складову загальновиробничих витрат, до вищенаведених субрахунків рекомендується відкрити субрахунки другого порядку, облік на яких повинен вестися в розрізі видів загальновиробничих витрат:

- до субрахунку 911 – 9111 «Змінні витрати» та 9112 «Постійні витрати»;
- до субрахунку 912 – 9121 «Змінні витрати» та 9122 «Постійні витрати».

Для того, щоб віднести загальновиробничі витрати на субрахунки «Змінні витрати» та «Постійні витрати», їх необхідно накопичувати на рахунках 911 «Витрати на утримання та експлуатацію обладнання», 912 «Інші загальновиробничі витрати» та здійснити наступний поділ видів витрат на змінну та постійну складову за допомогою обраного методу розподілу.

В управлінському обліку поділ витрат на постійні та змінні має важливе практичне застосування, оскільки використовується при побудові графіків аналізу поведінки витрат, прибутку та обсягу продаж, дозволяє визначити точку критичного обсягу продажу, нижче якої виробництво стає збитковим.

Однак необхідно зазначити, що абсолютно точного поділу витрат на змінні та постійні на молокопереробних підприємствах досягти важко, тому що існують такі витрати, які містять в собі

постійну та змінну частини. Наприклад, заробітна плата начальників цехів включає як постійну (посадовий оклад), так і змінну частину (премія за збільшення обсягів виробництва). Тому для кожного молокопереробного підприємства необхідно встановлювати свій перелік змінних і постійних витрат, оскільки витрати, які є для одного молокопереробного підприємства постійними, можуть бути для іншого змінними. Отже, поділ витрат на постійні та змінні залежить від технології та організації виробництва.

Усі загальновиробничі витрати можна поділити на витрати, що пов'язані з:

- витратами матеріалів або сировини загальновиробничого призначення;
- витратами на оплату праці загальновиробничого персоналу та відрахуваннями на соціальні заходи;
- витратами палива та енергії загальновиробничого призначення;
- витратами на утримання й експлуатацію машин та обладнання загальновиробничого призначення.

У зв'язку з таким поділом виникають можливості щодо застосування кількох баз розподілу загальновиробничих витрат.

Необхідно погодитись з думкою В. Б. Івашкевича, що «розподіл непрямих витрат пропорційно одній базі розподілу ніколи не дасть бездоганих результатів» [3, с. 87], адже різні за своїм характером витрати не дають змоги рекомендувати стабільну, прийнятну для різних підприємств базу розподілу непрямих витрат.

Вибір оптимальних баз розподілу загальновиробничих витрат є першочерговим завданням на молокопереробному підприємстві, успішне вирішення якого залежить від характеру його діяльності, зовнішніх та внутрішніх умов виробництва, тобто кон'юнктури ринкового середовища, попиту та пропозиції на молочні продукти, наявності нових високопродуктивних технологій з виробництва готової продукції.

Як показують результати здійснених досліджень, найпоширенішою базою розподілу загальної суми фактичних витрат на утримання та експлуатацію обладнання в даний час на молокопереробних підприємствах залишається заробітна плата основних виробничих робітників. Так, зокрема, з десяти досліджуваних молокопереробних підприємств Тернопільської області вісім підприємств використовують цю базу розподілу (два – як базу розподілу використовують кошторисні ставки).

Однак, на нашу думку, вона не має економічного підґрунтя і не відповідає сучасним технологіям виробництва молокопродукції. Така база розподілу неодноразово підпадала під критичну оцінку вчених ще в кінці ХХ ст. – на початку ХХІ ст., яка свідчила про те, що її застосування суттєво викривляє показники собівартості окремих об'єктів.

Перевагою розподілу витрат пропорційно заробітній платі є його простота. Проте цей метод має серйозні недоліки, що стосуються насамперед розподілу витрат на утримання й експлуатацію машин та обладнання в складі загальновиробничих витрат. Недоліки застосування бази розподілу пропорційно заробітній платі очевидні, особливо з підвищенням рівня механізації та автоматизації технологічних процесів на підприємствах, оскільки їх впровадження у виробництво змінило структуру витрат і давно потребує перегляду баз розподілу.

Молокопереробні підприємства все більше оснащуються складним автоматизованим устаткуванням і при повній автоматизації виробництва основна заробітна плата виробничих робітників як база розподілу є недоцільною для застосування їх у практичній діяльності. Молокопереробне виробництво характеризується різним ступенем механізації виробництва окремих видів продукції (наприклад, рівень механізації при виробництві сиру більший, ніж при виробництві масла). Чим вищий рівень механізації й автоматизації виробництва продукції, тим більше неточностей дає методика розподілу витрат на утримання та експлуатацію обладнання пропорційно до заробітної плати виробничих робітників.

Отже, у зв'язку з впровадженням комплексної механізації та автоматизації виробництва, заробітна плата не є об'єктивною базою розподілу, оскільки у таких умовах виробництва роль виробничих робітників зводиться, як правило, до функції обслуговування технологічного процесу, а не до безпосередньої участі в ньому. Таким чином, використання цієї бази розподілу призводить до неправильного обчислення собівартості через викривлення, які при цьому виникають, до штучного завищення собівартості одних видів молокопродуктів за рахунок інших, до помилок при визначенні рівня рентабельності окремих видів продукції та до зменшення ефективності управління витратами.

З метою забезпечення точності віднесення витрат на собівартість молочної продукції доцільніше застосовувати інші методи розподілу між її видами. В умовах широкого використання автоматизованих та напівавтоматизованих виробничих процесів, на наш погляд, найбільш оптимальним є розподіл витрат на утримання та експлуатацію обладнання пропорційно до коефіцієнто-верстато-годин роботи обладнання при виготовленні продукції. Хоч цей метод розподілу потребує значних затрат праці та часу, однак він є найдостовірнішим.

Останнім часом у практиці господарювання за базу розподілу стали використовувати кошторисні ставки [4, с. 123; 5, с. 184].

База розподілу за кошторисними ставками дає можливість правильно відносити витрати на конкретні види продукції. Разом з тим, незважаючи

на істотні переваги даної бази розподілу порівняно із заробітною платою виробничих робітників, для неї характерні й певні недоліки. Як вказує П. С. Безруких, «розробка нормативних ставок – складна та трудомістка робота, адже багато підприємств не мають належного групування обладнання за його вартістю, складністю, потужністю та іншими показниками» [6, с. 215-216]. Ще один істотний недолік нормативних (кошторисних) ставок пов'язується з появою нового технологічного обладнання, внаслідок чого норми та нормативи потрібно постійно переглядати.

Проаналізувавши вищенаведене, можна констатувати, що на більшості молокопереробних підприємствах, як базу розподілу витрат на утримання та експлуатацію обладнання, використовують основну заробітну плату

виробничих робітників. Проте в умовах впровадження автоматизації і механізації виробничого процесу ця база розподілу не виправдовує себе, оскільки вона не відповідає технологічним характеристикам молокопереробного виробництва та призводить до штучного завищення собівартості молочної продукції. З огляду на це, пропонуємо за базу розподілу вказаних витрат використовувати коефіцієнто-верстато-години роботи обладнання.

Однак нагальність проблеми розподілу загальновиробничих витрат між окремими видами продукції є гострою та потребує всебічного вивчення особливостей технологічного процесу виробництва продукції, рівня організації праці робітників, характеру виробленої продукції тощо.

Література

1. Войтенко Т., Вороня Н. Усе про облік витрат на виробничому підприємстві. – Х.: Фактор, 2005. – 266 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» // Галицькі контракти. – 2000. – № 5. – С. 82-87.
3. Ивашкевич В. Б. Проблемы учета и калькулирования себестоимости продукции. – М.: Финансы, 1974. – 159 с.
4. Себестоимость продукции: нормативная база по состоянию на 1.07.2001 г. // Библиотека «Фактора». Приложение к газете «Налоги и бухгалтерский учет». – 2001. – № 7 (61).
5. Тарасюк Г. М., Шваб Л. І. Планування діяльності підприємства: Навч. пос. – К.: Каравела, 2003. – 432 с.
6. Безруких П. С. Учет и калькулирование себестоимости продукции. – М.: Финансы, 1974. – 320 с.

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ДЖЕРЕЛО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто сутність інформаційних ресурсів як складової економічного потенціалу промислового підприємства, визначені принципи формування підходів до моделювання економічного потенціалу підприємства за допомогою інформаційних технологій.

Ключові слова

Інформаційні ресурси, економічний потенціал, інформаційні технології, мережі поширення інформації, структура, моделювання, платформа.

У сучасних умовах посилення тенденцій глобалізації й інформатизації суспільства роль інформації в усіх сферах життєдіяльності значно зростає. В економіці роль інформації зростає надзвичайно високими темпами, а її значення як одного з центральних ресурсів сучасної економіки не викликає сумнівів.

Інформація – необхідна умова й елемент будь-якої виробничої діяльності, що за своєю значимістю все більше прирівнюється до енергетичних і сировинних ресурсів і використовується для заміщення живої праці, сировини й енергії. Інформаційний потенціал є складовим елементом економічного потенціалу підприємства. Характеризуючи інформаційний потенціал, слід відзначити, що в умовах науково-технічного прогресу зростає роль інформації як специфічного ресурсу [1, с. 36].

Інформація набуває характеру товару та перетворюється в об'єкт змагальності. Інформація має ряд специфічних властивостей: вона не витрачається в процесі використання, розширення її споживання практично не має обмеження, вона має високу ресурсозберігаючу здатність. Таким чином, інформація фактично визнається елементом виробництва і є невід'ємною складовою частиною економічного потенціалу підприємства. Причому вона виконує сполучну функцію стосовно інших елементів економічного потенціалу,

поєднуючи їх у єдине ціле [2, с. 27].

Інформаційний потенціал підприємства регулює виробничі процеси, сприяє підвищенню продуктивності живої праці, ефективності використання предметів праці й енергетичних ресурсів, допомагає підняти рівень і ефективність технологій.

Вартісним виміром інформаційних ресурсів як носіїв інформаційного потенціалу може служити сукупність витрат, пов'язаних із виробництвом науково-технічної інформації, тобто так можна оцінити сумарний обсяг інформаційних ресурсів підприємства. Слід зазначити, що оцінка ефективності інформаційних систем підприємства є важливим елементом розробки проектних і планових рішень, що дозволяють визначити рівень прогресивності структури, заходів, і проводиться з метою вибору найбільш раціонального варіанта її удосконалювання [3, с. 112].

Разом з тим кінцевим критерієм ефективності інформатизації є найбільш повне та стійке досягнення цілей, поставлених в галузі виробництва, економіки, технічного прогресу та соціального розвитку. Однак довести цей критерій до практично застосовних простих показників, ув'язати кожне конкретне організаційне рішення з його кінцевими результатами без відповідних інформаційних систем, як правило, надзвичайно важко.

Метою даної статті є

формування підходів до моделювання економічного потенціалу підприємства за допомогою інформаційних технологій і стратегії його розвитку.

Відповідно до теорії систем і системного аналізу економічний потенціал може розглядатися як підсистема, що входить у систему більш високого порядку – соціально-економічну систему регіону. Розглядаючи економічний потенціал як систему, можна виділити основні її властивості, які необхідно врахувати при розробці математичної моделі, а саме: 1) цілісність; 2) структурованість; 3) ієрархічність; 4) функціональність; 5) керованість; 6) цілеспрямованість; 7) самоорганізацію; 8) відкритість.

Система має структуру, яка містить сукупність елементів, а також зв'язків і відносин між елементами системи. Структура є способом логічного опису зв'язків між компонентами системи. Структура в даному випадку аналогічна мережі поширення інформації [4, С. 158].

Моделювання економічного потенціалу здійснюється для досягнення поставлених цілей, головною з яких є пошук напрямків і способів підвищення ефективності функціонування. Виходячи з цілей моделювання, вибираються види моделей, визначаються спосіб і форма опису об'єкта моделювання, його структурний і функціональний зміст, вибір параметрів опису та критеріальних показників.

Поведінка інформаційної системи при оцінюванні економічного потенціалу підприємства визначається її структурою, а також запізненнями і посиленнями, яких зазнають відповідні потоки стосовно темпів їх введення в систему і на виході з неї. Структурна схема потоків, що моделюють діяльність підприємства, доповнюється системою рівнянь, які дозволяють виміряти та представити в кількісному вираженні динамічні зміни, що відбуваються в процесі проходження цих потоків при різних темпах на введенні, різних параметрів запізнювань і посилень. Така математична модель підприємства дозволяє вивчити, яким чином дана система реагуватиме на введення тих чи інших даних (збурюючих впливів). Як правило, найбільш важливі моделі, що відповідають вимогам управління, включають від 30 до 3 тис. змінних [5, С. 43].

Інформація в сучасному суспільстві розглядається як стратегічний ресурс, який сприяє економії всіх існуючих видів ресурсів, а процес інформатизації як фактор, що забезпечує прискорення виробничих процесів, підвищення продуктивності праці, створює реальну можливість для виявлення інноваційних пропозицій.

Розглядаючи глобально проблеми інформатизації економіки слід відзначити, що, незважаючи на певні труднощі впровадження інформаційних систем і технологій, ефект від їх реалізації очевидний. У країнах з розвинутою ринковою інфраструктурою давно оцінили

важливість фактора інформації в економіці, а створення ефективних комунікаційних мереж є принциповим завданням, базовою умовою подальшого розвитку керованого об'єкта [6, С. 43].

Інформаційна технологія може розглядатися як комплекс наукових і інженерних знань, реалізованих у прийомах, наборах матеріальних, технічних, енергетичних, трудових факторів виробництва, способах їх об'єднання для створення продукту або послуги, що відповідають певним вимогам. Тому технологія нерозривно пов'язана з автоматизацією виробничого й управлінського процесу. Управлінські технології ґрунтуються на застосуванні комп'ютерів і телекомунікаційної техніки. За допомогою інформаційної технології відбувається переробка первинної інформації в інформацію нової якості.

Характерною рисою сучасних інформаційних систем (далі ІС) є ієрархічна організація, у якій централізована обробка і єдине управління ресурсами ІС на верхньому щаблі сполучаються з розподіленою обробкою на нижньому рівні.

Можна зробити висновок, що нині можливі чотири форми організації стратегії функціонування інформаційних систем підприємства:

- централізоване збереження й обробка інформації при централізованому управлінні економіко-виробничими об'єктами (традиційна АСУ);
- централізоване збереження й обробка інформації при децентралізованих або незалежних системах управління;
- розподілене збереження й обробка інформації при централізованому управлінні;
- розподілена обробка та збереження при децентралізованому управлінні.

Дві останні організаційні форми визначають концепцію нової інформаційної технології, основу якої складають комп'ютерна техніка розподіленої обробки даних, програмне забезпечення, орієнтоване на користувача та розвинуті засоби комунікації.

Для нової інформаційної технології характерні:

- робота користувача в режимі маніпулювання даними;
- інформаційна підтримка на всіх етапах проходження інформації на основі інтегрованих баз даних, що передбачають єдину уніфіковану форму подання, збереження, пошуку, відображення, відновлення і захисту даних;
- безпаперовий процес обробки документів;
- інтерактивний режим вирішення завдань;
- можливості колективного виконання документів на основі мережної технології «клієнт - сервер», об'єднаних засобами комунікації;
- можливість адаптивної перебудови форм і засобу подання інформації в процесі вирішення завдання.

Сучасний етап автоматизації управління

підприємством характеризується стрімким розвитком систем розподіленої обробки даних, що дозволяє прискорити обробку інформації шляхом максимального наближення засобів обробки даних до місць її виникнення і використання; ефективніше задовольняти різноманітні і часто мінливі інформаційні потреби управлінського персоналу; забезпечити прийняття рішення щодо об'єктів оперативного керування; зменшити витрати на утримання всієї обчислювальної системи; збільшити гнучкість і підвищити живучість систем (вихід з роботи одного комп'ютера не приводить до відмови всієї системи); підвищувати якість і надійність у прийнятті рішень; дозволяє виконавцям безпосередньо брати участь у процесі керування [7, с. 43].

До складу ІС входять різні компоненти: обчислювальні, периферійні, програмні, інформаційні, комунікаційні та технологічні. Існує безліч можливих варіантів кожної складової, що дає нескінченну множину результатів проектування системи в цілому і її розвитку. У зв'язку з цим як основу ІС звичайно розглядають деякі сформовані комплекси базових засобів, які називаються платформами. Основу будь-якої платформи складають обчислювальні і базові програмні засоби. Від вибору цих складових залежать значною мірою всі інші рішення в системі.

У різних частинах складної системи можуть використовуватися різні платформи: одні — як сервери різних рівнів, інші - на робочих місцях користувачів і співробітників інформаційних підрозділів як робочі станції. Вибір варіантів платформ є ключовим рішенням при проектуванні інформаційної системи компанії.

Протягом багатьох років ІС у нашій країні розвивалися на основі єдиних типових рішень. У 1990-х рр. уже з'явилися різні варіанти платформ, і вибір платформи для системи стає завданням

багатокритеріальної оптимізації з урахуванням конкретних умов.

Можна виділити деякі основні особливості поточного періоду і, без усякого сумніву, досить тривалої перспективи виробництва цих засобів:

- створення єдиного світового ринку інформатизації;
- зникнення границь у діяльності компаній;
- постійний розвиток технологічної бази всіх складових системи, взаємне проникнення різних технологій;
- відсутність різких меж між секторами виробництва: використовуються ті самі базові елементи, програмні й інформаційні засоби відповідно сумісні і т.д.; стирання границь між компаніями (численні корпоративні проекти, спільні підприємства, злиття компаній, часткова участь у капіталах);
- створення і введення нових продуктів із кращими характеристиками значною мірою підривають інтерес до тих, що ще продаються.

На основі отриманих результатів можна зробити наступні висновки. Основні складові ІС — операційні середовища, системи роботи з даними, засоби створення прикладних програм і комплексних прикладних систем, а також обчислювальні засоби — забезпечують створення життєздатних структур, що передбачають усебічний розвиток підприємства.

Не зважаючи на дослідження загальних методологій створення ІС, використання сучасних інформаційних технологій, проектування і впровадження ІСУ залишаються все ще слабо розвинутою ланкою підприємств, особливо, коли необхідно побудувати структуру впроваджуваної системи. В подальших роботах буде продовжено дослідження цієї проблеми та пошук шляхів її вирішення.

Література

1. *Управління потенціалом підприємства: Навч. посіб. для студентів вузів / І. З. Должанський та ін. – К.: ЦНЛ, 2006. – 362 с.*
2. *Пустовойт О. Модель ресурсокористування України: окремі підсумки та штрихи розвитку // Економіка України – 2006. – №7. – С. 27-34.*
3. *Мельник Л. Г. Информационная экономика. – Сумы: ИТД Университетская книга, 2003. – 288 с.*
4. *Мельник Л. Г., Ильяшенко С. Н Экономика информации и информационные системы предприятия. – Сумы: Университетская книга, 2004. – 399 с.*
5. *Чистілін Д. Про хвильову природу економічних циклів // Економіка України – 2006. – № 5. – С. 38-46.*
6. *Любимцева С., Сурняев В. Информационно – коммуникационные технологии в общественном производстве // Экономист. – 2006. – № 4. – С. 37-49.*
7. *Информационные системы и технологии в экономике / В. С. Пономаренко. – К.: Академія, 2002. – 543 с.*

ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано, що в якості організаційно-розпорядчого документа стосовно документального оформлення облікової політики підприємства необхідно використовувати наказ. Здійснено аналіз та запропоновано структуру наказу про облікову політику підприємства, який повинен включати не тільки об'єкти фінансового, але і управлінського обліку.

Ключові слова

Бухгалтерський облік, облікова політика, документальне оформлення, наказ, підприємство.

Становлення та розвиток соціально-орієнтованої ринкової економіки в нашій країні неможливий без належної організації бухгалтерського обліку. Одним з найважливіших питань організації бухгалтерського обліку на кожному підприємстві є формування облікової політики. Аналіз практики формування та застосування облікової політики на підприємствах переробної промисловості дозволив встановити нам, що сьогодні процесу її формування приділяється недостатня увага як зі сторони працівників обліково-фінансових служб, так і зі сторони власників та адміністрації підприємства. Тому в останній час питання документального оформлення облікової політики на підприємстві набули актуального значення.

Окремі теоретичні і методичні питання документального оформлення облікової політики знайшли відображення у працях провідних зарубіжних і вітчизняних вчених – економістів: Р. А. Алборова, О. С. Бакаєва, П. С. Безруких, М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, В. Б. Івашкевича, Г. Г. Кірейцева, М. П. Кондракова, М. В. Кужельного, М. І. Кутера, Є. А. Мізіковського, С. О. Ніколаєвої, В. Ф. Палія, М. С. Пушкар, В. В. Сопка, П. Л. Сука, Л. П. Хабарової, Л. З. Шнейдмана та ін.

Однак слід відмітити те, що у вітчизняній і зарубіжній економічній

літературі сьогодні ще немає єдиної думки стосовно документального оформлення облікової політики підприємства. У зв'язку з цим необхідні серйозні наукові дослідження з питань документального оформлення облікової політики підприємства.

Метою статті є дослідження та обґрунтування того, що в якості організаційно-розпорядчого документа стосовно документального оформлення облікової політики підприємства необхідно використовувати наказ, який повинен включати не тільки об'єкти фінансового, але і управлінського обліку.

При формуванні облікової політики підприємства важливе значення має її документальне оформлення. Проф. М. С. Пушкар, вважає, що „облікова політика являє собою регламент (збірник правил), за якими бухгалтерія здійснює фінансовий і управлінський облік... „ [1, с. 5]. У зв'язку з цим сформована на підприємстві облікова політика повинна бути оформлена організаційно-розпорядчим документом (наказом, розпорядженням тощо).

Одним з перших висловив свої пропозиції стосовно документального оформлення облікової політики підприємства проф. Л. З. Шнейдман, який вважає, „що до числа документів, якими повинна оформлятися облікова політика, необхідно відносити не

тільки накази і розпорядження керівника організації, але і різноманітні внутрішні правила, інструкції, положення, регламенти і процедури, рішення власників (загальних зборів акціонерів та ін.) тощо. Вибір конкретного типу документа залежить від внутрішнього розпорядку організації та характеру питання облікової політики.

Велике значення для оформлення облікової політики мають проектні матеріали з постановки бухгалтерського обліку. Серед них – графіки документообороту, план організації бухгалтерського обліку, робочі проекти автоматизованого ведення обліку, посадові інструкції. Мета їх видання – оформити порядок використання тих або інших способів ведення обліку, які обирає організація, визначити те, як технічно повинні використовувати різні елементи облікової політики.

Крім документів, спеціально присвячених обліковій політиці, слід відмітити важливість установчих документів (статут, установчий договір або ін.), які закладають основи побудови усєї господарської та управлінської системи організації. Поряд з визначенням предмета діяльності господарської організації, її статуту, порядку функціонування, установчі документи зазвичай відображають ряд питань бухгалтерського обліку (тривалість звітного року, порядок розгляду та затвердження річного бухгалтерського звіту, порядок проведення аудиту звітності тощо) [2, с. 9]. Як показали результати проведеного нами обстеження на підприємствах переробної промисловості, що переважна більшість документальне оформлення облікової політики здійснює у вигляді Наказу про облікову політику, який після його затвердження набуває статусу юридичного документа. Наказ про облікову політику є основним внутрішнім організаційно-розпорядчим документом стосовно методики та організації бухгалтерського обліку та є обов'язковим для виконання всіма структурними підрозділами і працівниками підприємства. Такий документ за своєю суттю є пов'язуючою ланкою між законодавством з питань бухгалтерського обліку і внутрішніми положеннями підприємства, так би мовити конституцією облікового процесу. Типової форми наказу про облікову політику немає, оскільки обсяг та порядок його формування не регламентований жодним нормативним документом. Тому при його складанні слід керуватися професійним судженням та вимогами законодавчих актів і нормативних документів. При цьому положення облікової політики можуть міститися як в тексті наказу, так і в додатках до наказу. Однак не слід включати до наказу про облікову політику норми, які визначені законодавчими актами та нормативними документами і не потребують вибору від підприємства, а також способи відображення об'єктів у бухгалтерському обліку, які відсутні на

підприємстві. Це дасть можливість скоротити обсяг наказу і час на його формування. При появі нових об'єктів бухгалтерського обліку, не характерних для фінансово-господарської діяльності підприємства, необхідно внести доповнення до наказу про облікову політику.

Необхідність формування наказу про облікову політику обумовлюється двома факторами. По-перше, нормальна діяльність підприємства неможлива без упорядкованості його внутрішнього життя, одним із аспектів якого є бухгалтерський облік. По-друге, вплив облікової політики на результати роботи підприємства настільки істотний, що вимагає рішення першого керівника [3, с. 133].

Однак вивчення вітчизняної і зарубіжної економічної літератури та проведені нами дослідження на підприємствах нашої країни свідчать про те, що, крім наказу (переважна більшість вітчизняних підприємств використовує наказ – прим. автора) як організаційно-розпорядчого документа стосовно документального оформлення облікової політики використовують розпорядження та положення [4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12]. У зв'язку з тим розглянемо зміст цих організаційно-розпорядчих документів, якими пропонують документально оформлювати облікову політику.

Наказ – це правовий акт (розпорядчий документ), що видається керівником підприємства, організації, установи на правах едоначальності і в межах своєї компетенції для вирішення основних та оперативних завдань, які поставлено перед даним підприємством [13, с. 92; 14, с. 24].

Розпорядження – це правовий акт управління посадової особи (керівника) державного органу, організації, установи, підприємства (незалежно від форми власності), котрий виданий у межах їхньої компетенції і має обов'язкову юридичну силу щодо громадян (працівників) та підлеглих організацій, яким адресовано розпорядження з метою вирішення оперативних питань. Має обмежений термін дії та стосується вузького кола організацій, посадових осіб і громадян-виконавців розпорядження [13, с. 96; 14, с. 24; 15, с. 198].

Положення – це правовий акт, який встановлює основні правила організаційної діяльності підприємств, організацій, установ, фірм та їх структурних підрозділів, а також нижчестоячих установ, організацій і підприємств (філій), що їм підпорядковуються; його складають під час створення нових підприємств, організацій чи установ. Затверджується вищими органами або керівниками установ [13, с. 54; 14, с. 13; 15, с. 181; 16, с. 55].

Аналіз змісту наведених нами організаційно-розпорядчих документів стосовно документального оформлення облікової політики свідчить про те, що найбільше підходить наказ, який видається керівником підприємства для вирішення основних

та оперативних завдань, оскільки положення включає лише організаційний аспект діяльності підприємства. Облікова політика підприємства охоплює не тільки організаційний аспект (функції, права, обов'язки, відповідальність тощо суб'єктів господарювання та їх структурних підрозділів), але і методичний, і технічний аспекти облікового процесу. Що стосується розпорядження, то воно, по-перше, на відміну від наказу має обмежений строк дії; по-друге, воно стосується дуже вузького кола посадових осіб; по-третє, згідно ділової практики, його підписують заступники керівника підприємства (інші уповноважені на це посадові особи); по-четверте, воно практично не застосовується для затвердження інших документів підприємства [17, с. 73].

Затверженої форми наказу про облікову політику немає, тому він складається в довільній формі, виходячи із специфіки діяльності підприємства та потреб управління. Однак згідно Листа Міністерства фінансів України „Про облікову політику” від 21.12.2005 р. № 31-34000-10-5/27793 повинні бути відображені такі елементи:

- метод оцінки виступу запасів;
- періодичність визначення середньозваженої собівартості запасів;
- порядок обліку (ідентифіковано чи загалом) і розподілу транспортно-заготівельних витрат;
- окремий субрахунок транспортно-заготівельних витрат;
- метод амортизації необоротних активів;
- вартісні ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів;
- клас 8 та/ або 9 Плану рахунків бухгалтерського обліку;
- періодичність (період) зарахування сум дооцінки необоротних активів до нерозподіленого прибутку;
- метод обчислення резерву сумнівних боргів;
- перелік створюваних забезпечень майбутніх витрат і платежів;
- порядок оцінки ступеня завершеності операцій з надання послуг;
- сегменти, пріоритетний вид сегмента, засади ціноутворення у внутрішньогосподарських розрахунках;
- перелік і склад змінних і постійних загальнопромислових витрат, база їх розподілу;
- перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг);
- порядок визначення ступеня завершеності робіт за будівельним контрактом;
- дата визначення придбаних у результаті систематичних операцій фінансових активів;
- база розподілу витрат за операціями з інструментами власного капіталу;
- поріг суттєвості щодо окремих об'єктів обліку;
- переоцінка необоротних активів;

- періодичність відображення відстрочених податкових активів і відстрочених податкових зобов'язань;
- перелік філій, представництв, відділень та інших окремих підрозділів підприємства виділених на окремий баланс [18, с. 60].

Сам наказ про облікову політику повинен цілком (повністю) відображати особливості організації та ведення бухгалтерського обліку і складання звітності на підприємстві. При цьому він може бути складений у загальній формі, а може містити розділи і додатки. На практиці найчастіше наказ про облікову політику складається у загальній формі без виділення розділів.

У вітчизняній економічній літературі немає єдиної думки щодо структури наказу про облікову політику. Зокрема, одна група авторів вважає, що наказ про облікову політику повинен включати два розділи: „Облікова політика підприємства” і „Організація бухгалтерського обліку на підприємстві” [19, с. 136; 20, с. 22], а інші - три розділи: „Організація роботи бухгалтерської служби”, „Методика бухгалтерського обліку” і „Організаційно-технічні аспекти обліку” [1, с. 35; 4, с. 33; 21, с. 11]. Однак виділення „Організація роботи бухгалтерської служби” в окремий розділ ми вважаємо недоцільним, оскільки відображені питання в даному розділі стосуються організаційного аспекту облікової політики.

Враховуючи вищевказане, ми пропонуємо наступну структуру наказу про облікову політику підприємства:

Загальні положення (або Преамбула). Наводяться основні відомості про підприємство (назва підприємства та його місцезнаходження; форма власності; організаційно-правова форма; наявність філій та інших виділених на окремий баланс структурних підрозділів; види діяльності відповідно до установчих документів підприємства, інші відомості).

Розділ 1. Методика бухгалтерського обліку. За окремими об'єктами облікової політики підприємства визначаються варіанти ведення бухгалтерського обліку, які суттєво впливають на оцінку і прийняття обґрунтованих управлінських рішень користувачами звітності.

Розділ 2. Техніка ведення бухгалтерського обліку. Розкриваються технічні аспекти облікової політики: робочий План рахунків; перелік первинних документів і реєстрів бухгалтерського обліку; форма бухгалтерського обліку; схеми (графіки) документообороту і технологія обробки облікової інформації, в т.ч. з використанням комп'ютерної техніки; склад і порядок подання звітності; порядок проведення інвентаризації активів і зобов'язань тощо.

Розділ 3. Організація бухгалтерського обліку. Регламентується порядок організації бухгалтерського обліку на підприємстві (визначають організаційну структуру обліково-

аналітичної служби, форму організації бухгалтерського обліку, рівень централізації облікових робіт (взаємовідносин центральної бухгалтерії з обліковим апаратом структурних підрозділів), варіант організації управлінського обліку на підприємстві (інтегрована, автономна), перелік центрів відповідальності та центрів затрат тощо.

У випадку необхідності до наказу про облікову політику складаються додатки, наприклад, робочий План рахунків, схеми (графіки) документообороту, перелік первинних документів і облікових реєстрів, які розробляються підприємством самостійно і затверджуються керівником підприємства тощо.

Крім цього, обов'язковими реквізитами наказу про облікову політику є:

- назва підприємства, яке видало наказ;
- назва виду документа;
- дата підпису документа і його реєстраційний номер;
- підпис керівника підприємства тощо.

У ринкових умовах господарювання система управління підприємством повинна включати елементи планування, бюджетування, прогнозування, аналіз та контроль. Тому необхідно, щоб облікова політика давала можливість керівництву підприємства отримувати оперативні дані управлінського обліку для прийняття ними відповідних обґрунтованих рішень. На нашу думку, принципи та методи облікової політики для цілей управлінського обліку повинні знайти своє відображення в певному документі, затвердженому керівником підприємства. При цьому основоположні засади функціонування системи управлінського обліку можуть бути відображені в такій формі:

- 1) окремого наказу про облікову політику для цілей управлінського обліку;
- 2) окремого розділу у складі наказу про облікову політику підприємства;
- 3) об'єднаної облікової політики в контексті викладення окремих елементів управлінського обліку в різних розділах наказу про облікову політику.

Всі вищевказані варіанти мають право на існування. Однак, ми вважаємо, що оформлення облікової політики для цілей управлінського обліку окремим наказом або виділення в окремий розділ наказу є зайвим, оскільки в нашій країні функціонує інтегрована система бухгалтерського обліку. Спільним для фінансового і управлінського обліку є також єдина інформаційна база підприємства. Елементи облікової політики для цілей управлінського обліку, на нашу думку, можуть бути включені до розділів наказу про облікову політику підприємства. В кінцевому випадку це дасть можливість уникнути дублювання інформації, оскільки з цілого ряду пунктів облікова політика для цілей фінансового обліку і для цілей управлінського обліку може співпадати.

Важливе значення під час розробки наказу має вибір суб'єкта формування облікової політики. Згідно з Листом Міністерства фінансів України від 21.12.2005 р. № 31-34000-10-5/27793 „питання встановлення облікової політики належать до компетенції власника (власників) підприємства, органу, уповноваженого управляти державним майном, органу, уповноваженого управляти корпоративними правами держави” [18, С. 60]. Отже, від власника або уповноваженого органу залежить рішення щодо вибору суб'єкта формування облікової політики, який найбільше зацікавлений у посиленні обліково-аналітичних функцій в управлінні підприємством.

Загальноприйнято, що формування облікової політики підприємства може здійснювати бухгалтер, бухгалтерська служба, спеціально створена комісія, аудиторська або інша консультативна фірма.

Однак в Листі Міністерства фінансів України від 21.12.2005 р. № 31-34000-10-5/27793 відмічено, що „розпорядчий документ (в нашому випадку наказ – прим. автора) складається виконавчим органом управління підприємством і подається на затвердження (погодження) власнику (власникам), органу, уповноваженому управляти державним майном, органу, уповноваженому управляти корпоративними правами держави” [18, с. 60]. У зв'язку з тим процес формування облікової політики на підприємстві повинен бути покладений на виконавчий орган, ним може бути бухгалтер, бухгалтерська служба, один із структурних підрозділів обліково-фінансової служби підприємства, спеціально створена комісія тощо. Тому власник (власники) повинні делегувати свої повноваження виконавчому органу (управлінському персоналу) і обов'язково документально оформити передачу їх наказом або протоколом зборів, що в майбутньому забезпечить захист інтересів власника (власників) при виникненні господарських спорів.

Оскільки фінансово-господарська діяльність підприємства є багатоаспектною і багато в чому залежить від технологічних та організаційних особливостей суб'єктів господарювання, то у зв'язку з цим до складу фахівців, які безпосередньо формуватимуть облікову політику необхідно залучати спеціалістів виробничих, планово-економічних, фінансових та інших заінтересованих служб. Це дасть можливість інтегрувати бухгалтерський облік з іншими складовими системи управління – плануванням, бюджетуванням, прогнозуванням, аналізом, контролем тощо, а також прискорити процес впровадження на підприємствах нашої країни системи управлінського обліку.

Сформована виконавчим органом управління підприємством облікова політика подається на затвердження (погодження) власнику (власникам), органу, уповноваженому управляти державним майном, органу, уповноваженого управляти корпоративними правами держави [18, с. 60]. Отже,

процес формування і затвердження (погодження) облікової політики належить до компетенції власника (власників) або уповноваженого органу. Однак процес формування і затвердження облікової політики на наступний рік повинен бути завершений до кінця поточного року. Сформована підприємством облікова політика повинна застосовуватися з 1-го січня нового року всіма структурними підрозділами (включаючи виділені на окремий баланс) незалежно від місця їх розташування.

Новостворене підприємство оформляє обрану облікову політику в термін не пізніше 90 днів з дня набуття прав юридичної особи (державної реєстрації). Прийнята новоствореним підприємством облікова політика вважається дійсною з дня набуття прав юридичної особи.

Аналіз наказів про облікову політику багатьох підприємств свідчить про наявність у них певних недоліків:

- у деяких наказах відсутні основні відомості про підприємство та межа (поріг) суттєвості;
- зміст більшості наказів не структуризовано, елементи облікової політики наведені без їх систематизації в довільному порядку;
- у багатьох наказах основну увагу зосереджено на методиці обліку активів, зобов'язань, витрат, доходів і фінансових результатів, а такі важливі розділи, як техніка і організація обліку, взагалі відсутні;
- найбільш типовим недоліком наказів є те, що при формуванні облікової політики керівництво підприємства переважно цитує закони, положення, інструкції тощо, що стосуються

методики обліку, тоді як основне завдання його полягає у виборі одного способу (методу) обліку із декількох, передбачених законодавчими актами та нормативними документами;

- практично майже в усіх наказах відсутні об'єкти і елементи облікової політики для цілей управлінського обліку, за винятком лише тих варіантів, які передбачені нормативними документами, наприклад, П(С)БО № 16 „Витрати” встановлено, що підприємство самостійно визначає перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції, перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат, базу розподілу загальновиробничих витрат тощо;
- досить рідко в наказах зустрічаються посилання на робочий План рахунків, первинні документи, облікові реєстри, графіки (схеми) документообороту тощо, розроблених підприємством самостійно, виходячи зі специфіки його діяльності;
- дуже часто наказ про облікову політику формують і затверджують в перших числах звітного року, в якому вона повинна вже діяти, що суперечить вимогам законодавчих актів, нормативних документів та ін.

Отже, на даному етапі розвитку економіки нашої країни власники (керівники) не приділяють належної уваги формуванню облікової політики, що негативно впливає на процес ведення бухгалтерського обліку і функціонування підприємств у ринкових умовах господарювання.

Література

1. Пушкар М. С. Облікова політика і звітність. Навч. посібник. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 141 с.
2. Шнейдман Л. З. Учетная политика: формирование и реализация // Бухгалтерский учет. - 1995. - № 9. – С. 3-11
3. Пилипенко А. А., Отенко В. І. Організація обліку і контролю: Підручник. – Х.: ВД „ІНЖЕК”, 2005. – 424 с.
4. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності „Облік і аудит” вищих навчальних закладів / За редакцією проф. Ф. Ф. Бутинця. – 6-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП „Рута”, 2005. – 756 с.
5. Ефремова А. А. Учетная политика предприятия: содержание и формирование. – М.: Книжный мир, 2000. – 478 с.
6. Калачева Е. А. Разработка учетной политики сельскохозяйственного предприятия // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1994. - № 9. – С. 9-10.
7. Кондраков Н. П. Учетная политика организации на 2008 год: в целях бухгалтерского, финансового, управленческого и налогового учета. – М.: Эксмо, 2008. – 224 с.
8. Кужельний М. В., Лінник В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – К.: КНЕУ, 2001. – 334 с.
9. Кутер М. И. Теория и принципы бухгалтерского учета: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, Экспертное бюро, - 2000. – 544 с.: ил.
10. Николаева С. А. Учетная политика организации: Принципы формирования, содержание, практические рекомендации, аудиторская проверка. – М.: «Аналитик-Пресс», 1998. – 168 с.
11. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2006. – 525 с.
12. Пушкар М. С. Фінансовий облік: Підручник. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.
13. Діденко А. Н. Сучасне діловодство: Навч. посібник. – 3-тє вид. – К.: Либідь, 2001. – 384 с.
14. Універсальний довідник-практикум з ділових паперів / С. П. Бибик, І. П. Михно, Л. О. Пустовіт, Г. М. Сютя. – 2-е вид., доп. і випр. – К.: Довіра: УНВЦ „Рідна мова”, 1998. – 507 с.
15. Глущик С. В. та ін. Сучасні ділові папери: Навч. посіб. для вищ. та серед. спец. навч. закл. / С. В. Глущик, О. В. Дияк, С. В. Шевчук. – 4-тє вид., переробл. і доп. – К.: Видавництво А.С.К., 2002. – 400 с.
16. Молдованов М. І., Сидорова Г. М. Сучасний діловий документ: зразки найважливіших документів українською мовою. – К.: Техніка, 1992. – 400 с.
17. Костылева Ю. Ю., Костылев В. А. Оформление документа об учетной политике организации // Аудиторские ведомости. – 2004. - № 1. – С. 72-81

18. Про облікову політику. Лист Міністерства фінансів України від 21.12.2005 р. № 31-34000-10-5/27793 // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. - № 12. – С.60
19. Загородній А. Г., Партин Г. О. Бухгалтерський облік: основи теорії та практики: Навч. посіб. – 3-тє вид., перероб. і доп.– К.: Т-во „Знання”, КОО, - 2004. – 371 с.
20. Волинець Л. Разработка учетной политики // Современный бухгалтер. – 2004. – № 10. – С. 20-25
21. Бутинець Ф. Ф., Малюга Н. М. Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків, стандарти і кореспонденція рахунків, звітність. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 „Облік і аудит” / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця; 3-є вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП „Рута”, 2001. – 512 с.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

**Збірник наукових праць
кафедри економічного аналізу
Тернопільського національного економічного університету**

*Випуск 2(18)
2008 рік*

**Редактор-коректор *М. Й. Войтович*
Дизайн обкладинки *О. І. Різник***

**Підписано до друку 19.03.2008 р. Формат 60x90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Times, Arial. Друк офсетний.
Умовно-друк. арк. 39,6. Обл.-вид. арк. 27,9.
Тираж 300. Ціна договірна.**

**Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46009,
телефон 38 (0352) 43-61-56.
E-mail: analysis_tdeu@yahoo.com**

**Віддруковано у видавництві ТНЕУ «Економічна думка»
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46009,
телефон/факс 38 (0352) 43-24-40; телефон 38 (0352) 43-22-18.
E-mail: edition@tane.edu.ua**

**Обкладинку виготовлено в друкарні ТОВ «Гал-Друк»
вул. Бродівська, 44, м. Тернопіль, 46006,
телефон 38 (0352) 52-05-63.**