

ISSN 1993-0259

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

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

Випуск 3 (19)

**Тернопіль
2008**

Економічний аналіз
Випуск 3 (19)
2008 рік

*Рекомендовано до друку
рішенням Вченої ради ТНЕУ,
протокол № 3 від 21 листопада 2008 р.*

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

*Засновник
Тернопільський національний економічний
університет*

Заснований у 1993 р.

Головний редактор

Шкарабан С. І., д. е. н., проф.

Відповідальний секретар

Ярошук О. В., к. е. н., доц.

Редакційна колегія:

*Гуцал І. С., д. е. н., проф.
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

© ТАЙП, 2008

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

ЗМІСТ

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

<i>Степан ШКАРАБАН, Інна ЛАЗАРИШИНА</i> Теоретичні засади економічного аналізу в умовах становлення ринкових відносин в Україні	9
<i>Ірина СПІЛЬНИК</i> Економічний аналіз і виклики глобалізації	14
ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЦІЛЮВИХ РИНКІВ	
<i>Валерій АНТОНІК, Віктор КОВАЛЬЧУК, Костянтин БЕРЕЖНИЙ</i> Сучасний стан та проблеми розвитку підприємництва в Україні	18
<i>Богдан ЛИТВИН</i> Оцінка ефективності розвитку будівельного виробництва	22
<i>Ірина БЕНЬКО, Володимир СОЛТИС</i> Аналіз ринку телекомунікаційних послуг і перспективи розвитку ВАТ «Укртелеком»	26
<i>Наталія ГЛАДИНЕЦЬ</i> Вплив інноваційного потенціалу на соціально-економічний розвиток регіону	30
<i>Мирон ЖИБАК</i> Соціально-економічна сутність зайнятості, її структура та основні функції	35
<i>Йолана ЗВОНАР</i> Особливості аналізу конкурентоспроможності трудового потенціалу регіону	37
<i>Світлана КАЗМІРЧУК, Петро ХАРІВ</i> Аналіз стану розвитку інноваційних процесів у промисловості України	41
<i>Олег КАРИЙ</i> Розвиток культури як важливий елемент соціально-господарського розвитку міста	45
<i>Володимир КОРОЛЬ</i> Балансові міжрегіональні моделі в аналізі соціально-економічних зв'язків	51
<i>Дмитро ЛОМОНОСОВ</i> Муниципальний економічний аналіз в системі управління містом	55
<i>Павло СПІЛЬНИК, Ірина МАКАРОВА</i> Економічний аналіз як інструмент глобального менеджменту	59

Ольга УЛЬЯНИЦЬКА, Віталій ГОРЛОВ Інвестиційний клімат в Україні	61
Людмила ФУРМАН Аналіз сучасної демографічної ситуації в Україні	65
Марія ХОПЧАН, Володимир ХОПЧАН Оцінка ефективності застосування комплексних інвестицій природоохоронного призначення в регіоні	68
Іван ШОСТ, Юлія БОЙКО Статистична характеристика демографічних чинників формування ринку праці регіону	72

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

Галина ВАСИЛЕВСЬКА Економічні засади теорії податкового адміністрування в Україні	76
Світлана ГЛУХОВА Сучасні підходи до визначення сутності інновації	82
Олександр ГОДОВАНЕЦЬ, Тарас МАРШАЛОК Податкове навантаження: важливий чинник соціально-економічної стратегії держави	85
Наталя ГРИШКО, Марина КУДЕНКО Формування собівартості продукції на підприємствах вугільної промисловості	90
Галина ДОЛМАТОВА, Юлія ЧМИР Сучасне підґрунтя поширення міжнародного обміну податковою інформацією	93
Ірина ДРАГОМІРОВА Аналіз передумов поширення корпоративного управління на вищі навчальні заклади	96
Леонід ЖЕЛЮК Вдосконалення організаційного механізму аудиту ефективності використання бюджетних коштів	101
Галина ЛЕБЕДИК Особливості операційної оренди рухомого майна	105
Надія ЛУБКЕЙ Аналіз стану боргової безпеки України на сучасному етапі	108
Андрій МАШКО Аналіз взаємодії державних фінансів та суспільно-політичних формувань	111
М. РОМАНЮК Проблеми удосконалення прямого оподаткування страхової діяльності	115

Олександр ТИМЧУК Ретроспективний аналіз розвитку державних фінансів української держави	119
Тетяна ТОПІШКО До питання про природу лізингових відносин	123
Наталія ЧИРИК Суть та значення поняття «капітальні інвестиції» в умовах глобалізації економіки України	126
Валентина ШКОЛІНА, Анастасія ГАСАН Загальнообов'язкове державне медичне страхування – нагальна потреба сьогодення	129

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Петро БАБІЙ Підходи до оцінки інтелектуальної власності підприємства	132
Анжела БЕЗКРЕВНА Організація і методика економічного аналізу продажу товарів населенню в кредит	135
Наталія БОВЦАРЕВСЬКА, Павло КУЗЬМОВИЧ Бюджетування як елемент управління підприємством	138
Аркадій БОГАЧ Формування потоків логістичної інформації та її аналіз в умовах автоматизації на підприємствах з виготовлення скловиробів Західного регіону України	143
Сергій ГАЙДАР Агрегатний підхід до оцінки фінансової стійкості торговельних підприємств	147
Наталя ГРИШКО, Олександр КУНЧЕНКО Щодо питання класифікації лізингу в Україні	151
Іван ГУЦУЛ Маркетинговий інструментарій управління продажем товарів підприємства оптової торгівлі	156
Ірина ДИМЕДЕНКО Методичні підходи до діагностики фінансового стану в системі управління діяльністю підприємств туристичного бізнесу	161
Анатолій ЗАГОРОДНІЙ, Галина КІНДРАЦЬКА, Володимир ЧУБАЙ Стратегічний аналіз у системі “економічний аналіз – стратегічний менеджмент”	165
Юлія ІВАХІВ, Ірина СПІЛЬНИК Метод АВС-аналізу: доцільність застосування	170
Оксана КИКУШ Семантика та економічний зміст категорії «експортний потенціал»	173

Олена КОСТИШИНА, Наталя АМОША Бюджетна політика України: стан та перспективи розвитку	177
Наталія ЛІБА Методика оцінки вартості інтелектуальної власності при її перетворенні в інноваційний продукт	180
Світлана ЛУК'ЯНЕЦЬ Ірина БУБЕНКО, Михайло ПАНТЕЛЄВ Інтегральна оцінка ефективності експортної діяльності підприємства	183
Сергій МАКСИМОВ, Анастасія ФЕДОРЧЕНКО Еколого-економічний аналіз діяльності гірничодобувних підприємств	186
Андрій МАЛИЦЬКИЙ Теоретичні основи функціонування організаційно-економічного механізму управління підприємством роздрібною торгівлі нафтопродуктами	189
Василь МАРТИНЮК, Михайло КОРЕЦЬКИЙ Побудова організаційно-фінансової структури фірми для цілей бюджетного управління	192
Петро МИКИТЮК Теоретичні аспекти і суть інноваційного аналізу на підприємствах будівельної галузі	197
Леся МИХАЛЬЧИК Використання матричного методу в оптимізації процесів постачання і збуту у логістичних системах виробничих підприємств	201
Світлана НАЗАРОВА Категоріальний аналіз предметної області дослідження дистанційної трудової діяльності персоналу підприємства	204
Ірина ОМЕЦІНСЬКА Оцінка фінансової стійкості підприємств будівельної галузі на основі аналізу структури власного капіталу та зобов'язань	209
Алла ПОЛЯНСЬКА Теоретичні засади діагностики потенціалу розвитку підприємств	213
Петро ПОПОВИЧ Операційний аналіз беззбитковості та маржинальний дохід на одиницю продукції	216
Вікторія РОЖЕЛЮК, Наталя ХАРХУТ Роль фінансових інструментів в аналітичній оцінці фінансового стану підприємства	221
Алла РОМАНЧУК Актуальні питання аналізу ефективності діяльності підприємств промисловості будівельних матеріалів	224
Лариса САМУСЄВА Вплив продуктивності праці на рентабельність підприємств ресторанного господарства	228

Світлана СКОЧИЛЯС, Світлана СКОЧИЛЯС Аналіз ймовірності банкрутства підприємства	232
Мирослава СТЕЛЬМАХ Структура капіталу як чинник результативності діяльності підприємства	235
Ірина СТЕЦ Проблеми формування та оцінювання трудового потенціалу підприємства	240
Ігор ТИМОШ Оптимізація грошових потоків у системі підприємницької діяльності	244
Ніна ХРУЩ, Інна БІЛИК Проблеми управління дебіторською заборгованістю в сучасних інтеграційних процесах України	247
Марина ЧОРНА Конкурентоспроможність як складова конкурентостійкості підприємства	251
Михайло ШЕРЕМЕТА, Йосиф ШЕРЕМЕТА Аналіз структури капіталу підприємства	254

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Юлія ВОЛКОВА Особливості аналізу операційної (основної) діяльності підприємства	257
Інна ВОЛОШИН Визначення економічної сутності інновацій як об'єкта обліку і аналізу	261
Алла ГНАТЮК Оцінка біологічних активів і сільськогосподарської продукції	265
Ярослав ГОЛУБКА Податкові наслідки впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в Україні	268
Артур ГОРБОВИЙ, Ірина ВОЛКОВА Особливості аудиту акціонерних товариств	271
Марія ДЕРІЙ Принципи обліку та звітності грошових коштів	275
Андрій ДОВБУШ Види фермерських господарств та їх вплив на побудову бухгалтерського обліку	280
Зеновій ЗАДОРЖНИЙ Управлінський облік як складова виробничого обліку	283
Віта КУЗІВ Інформаційні ресурси в системі управління підприємством	287

Світлана ЛЕБЕДИК Теоретичні та методичні аспекти обліку незавершеного виробництва	290
Н. ЛИСЕНКО, О. ПУСТЯК Поняття капіталу: бухгалтерський аспект	293
Зоряна ЛИТВИН, Богдан ШТЕФАН Програмне забезпечення технічного аналізу	297
Валентина МАКСІМОВА, О. АРТЮХ Функціональна інтеграція облікових підсистем на цільовій основі	299
Роман МЕЛЬНИК, Ольга МЕЛЬНИК Деякі аспекти розробки політики та процедур контролю якості аудиторських послуг	304
Василь ПІГОШ Удосконалення облікової термінології системи бухгалтерського обліку в бюджетних установах	307
Марина РЕСЛЕР, Неля ПАПП Проблеми податкового обліку та шляхи їх вирішення	311
Людмила СЕМЕГЕН Проблеми формування вартості інших необоротних матеріальних активів на рахунках бухгалтерського обліку	314
Віра СЕРЕДИНСЬКА, Ольга ЗАГОРОДНА Шляхи вдосконалення контролю і аналізу загальновиробничих витрат	317
Володимир ФАРІОН Управління витратами в умовах автоматизації обліку на підприємствах спиртової промисловості	321
Алевтина ХУТОРЯН Напрями вдосконалення обліку формування фінансових результатів	324
Наталія ШАЛІМОВА Причини виникнення проблеми «розриву в очікуваннях» в аудиті та шляхи її подолання	328
Світлана ШИПІНА Міжнародні та американські стандарти фінансової звітності: порівняльний аспект	333
Маркіян ЩИРБА Суттєвість в обліковій політиці підприємства	337
Галина ЯМБОРКО Проблеми узгодження фінансового результату та оподаткованого прибутку	342
АННОТАЦИИ	346
ANNOTATIONS	360

УДК 001.8:65.012.1

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 університет водного господарства та природокористування,
м. Рівне

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Розглянуто фундаментальні категорії, покладені в основу теорії економічного аналізу. Здійснено критичну оцінку існуючих підходів. Запропоновано авторське тлумачення предмета та об'єктів економічного аналізу з урахуванням основних закономірностей та тенденцій розвитку ринкових відносин в Україні.

Ключові слова

Економічний аналіз, фундаментальні категорії, ринкові відносини, економічна система, організація, стратегія.

Розвиток наукових досліджень у галузі економічного аналізу залежить від ступеня задоволення суспільних, колективних та індивідуальних потреб в економічній інформації через пізнання сторін, властивостей та відносин об'єктів дослідження. Об'єкти дослідження як об'єктивна реальність існують незалежно від нашої свідомості. Процес їх пізнання може відбуватися двома шляхами: від теорії до практики та від практики до теорії. Здатність дослідника абстрагуватись від різноманітних проявів реальних об'єктів пізнання дозволяє йому формулювати ідеї, гіпотези, судження, закономірності, теорії.

Існування багатьох підходів до процесу дослідження обумовлює наявність різних за змістом і завданнями напрямків економічного аналізу, які, у свою чергу, дозволяють забезпечити пізнання предмета і об'єктів економічного аналізу.

На сьогодні не існує єдиних підходів до трактування сутності предмета і об'єктів економічного аналізу, що пов'язано із значним колом інтересантів, які потребують аналітичної інформації. Тому доцільно розглянути, яким чином здійснюється урахування основних положень теорії інтересів та теорії інформації у процесі

ідентифікації предмета та об'єктів економічного аналізу.

Цій проблемі присвячене достатнє число наукових праць відомих вчених у галузі економічного аналізу: М. І. Горбатка, В. М. Івахненка, І. І. Каракоза, Л. А. Лахтіонової, В. С. Льовочкіна, Є. В. Мниха, В. К. Савчука, В. І. Самборського, М. Г. Чумаченка, С. І. Шкарабана, С. Б. Барнгольц, В. В. Осмоловського, Г. М. Тація та інших, однак саме у такому контексті уточнення понятійного апарату економічного аналізу на сьогодні не проводилося, що й обумовило актуальність розгляду.

Встановлення понятійних меж предмета економічного аналізу є складним завданням. Його формулювання фактично означає створення описової (дескриптивної) моделі пізнання реальних економічних об'єктів для потреб зацікавлених сторін. А так як на процес моделювання можуть впливати як об'єктивні, так і суб'єктивні чинники, то визначення предмета економічного аналізу мають різний зміст і трактування.

Слід зауважити, що еволюція змісту предмета економічного аналізу обумовила відповідну трансформацію його назви. Якщо за часів радянської

© Степан Шкарабан,
Інна Лазарішина, 2008

Стаття надійшла до
редакції 29.10.2008 р.

влади використовувався в основному термін „аналіз господарської діяльності підприємства”, що передбачало дослідження економічних явищ, процесів всередині підприємства для потреб внутрішніх користувачів, то перехід до ринкових засад господарювання зумовив розширення понятійних меж предмету аналізу стосовно його об’єктів як всередині, так і зовні підприємства. Логічним наслідком таких перетворень та удосконалень став поступовий перехід до терміну „економічний аналіз”.

Сутність предмета економічного аналізу розглядається вченими-аналітиками у вузькому та широкому розумінні.

М. І. Баканов, І. А. Белобжецький, В. А. Белобородова, М. Ф. Дьяков, В. Б. Лещева, М. П. Любушин, Б. В. Прикін, О. М. Царенко, А. Д. Шеремет предметом економічного аналізу вважають господарські процеси підприємств. Такий підхід є дещо звуженим, так як у цьому випадку з поля зору дослідника випадають фінансові, соціально-економічні, еколого-економічні, інвестиційні, інноваційні процеси, їх взаємозв’язки і залежності, допускається свідоме відходження від системного бачення об’єктів аналізу.

Більш широке розуміння предмета економічного аналізу як господарської діяльності підприємств спостерігається у дослідженнях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених – економістів М. І. Горбатка, В. М. Івахненко, І. І. Каракоза, Л. А. Лахтіонової, В. С. Львовичкіна, Є. В. Мниха, П. Я. Поповича, В. І. Самборського, М. Г. Чумаченка, С. І. Шкарабана, С. Б. Барнгольц, Л. І. Кравченко, В. В. Осмоловського, М. А. Русак, Г. М. Тація.

Економічний аналіз є важливою складовою системи управління. Саме тому більшість вчених деталізує визначення предмета аналізу шляхом виділення рівнів управління, щодо яких здійснюється пізнання об’єктів аналітичного дослідження:

- а) рівень підприємств і об’єднань;
- б) рівень підприємств, об’єднань, вищестоящих ланок;
- в) рівень підприємств, об’єднань, їх структурних підрозділів, асоціацій.

Проведені дослідження дозволяють констатувати той факт, що розмаїтість визначень, пов’язаних із предметом економічного аналізу, пояснюється також тим, що ряд економістів не розмежовує їх для економічного аналізу як наукової, так і практичної діяльності.

Визначення, яке пропонують російські вчені М. І. Баканов та А. Д. Шеремет, характеризує спробу сформулювати зміст предмету економічного аналізу як наукової діяльності. Вони відзначають, що предметом економічного аналізу є вся доступна досліднику реальність, прийнята в сукупності предметів та явищ, які знаходяться в тих чи інших зв’язках один з одним і постійному русі та розвитку [1, с. 12]. Однак таке загальне формулювання носить чітко виражений філософський характер і стосується предмета пізнання будь-яких об’єктів, що мають матеріальну та нематеріальну форму, тобто відбувається підміна предмета економічного аналізу.

Ще одним важливим аспектом, який враховується економістами при формулюванні суті предмета економічного аналізу є обумовлення необхідності дослідження використання ресурсів підприємства.

Господарська діяльність підприємств не може здійснюватись без використання зовнішніх і внутрішніх ресурсів. Відсутність, недостатні обсяги або надлишок

матеріально-технічних, трудових, фінансових ресурсів як окремо, так і в сукупності уможлиблює реалізацію різноманітних варіантів господарських дій, явищ та процесів. При цьому, згідно з логікою дослідження, ускладнювати формулювання предмета економічного аналізу шляхом додаткового включення до нього опису взаємозв’язку господарської діяльності та всіх ресурсів підприємства недоцільно.

Проведені дослідження дозволили виокремити ще один аспект пізнання предмета економічного аналізу – мету діяльності аналізованого підприємства.

Професор І. І. Каракоз [7, с. 17], професор В. І. Самборський [8, с. 28] вважали метою підприємства виконання завдань державного плану на основі економічного аналізу його діяльності, що обумовлювалося плановим підходом у соціалістичній економіці.

Ще одним важливим методологічним підходом до формування сутності предмета економічного аналізу є факторний або причинно-наслідковий (каузальний) підхід. Такий підхід простежується у визначеннях М. І. Баканова, Ф. Ф. Бутинця, В. Г. Дьякова, Л. І. Кравченко, В. Б. Лещевої, М. П. Любушина, Є. В. Мниха, Г. А. Ораєвської, В. В. Осмоловського, Б. В. Прикіна, М. А. Русак, Г. В. Савицької, П. В. Смекалова, В. І. Стражева, І. Д. Ференца, О. М. Царенко, А. Д. Шеремета.

Розвиток господарської діяльності підприємств, поширення тенденцій глобалізації, інтернаціоналізації бізнесу, зростання рівня конкуренції в умовах трансформації економіки України до умов ринкових відносин зумовили ріст потреб у стратегічному аналізі як системному дослідженні зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства У зв’язку з цим простежується розширення предметних меж економічного аналізу. Тому останнім часом з’явилися нові трактування предмета економічного аналізу, що враховують ці тенденції. Так професор Є. В. Мних та І. Д. Ференц окреслюють як предмет аналітичного дослідження реальну господарську діяльність, яка характеризується сукупністю економічних відносин у зв’язку з виробничо-фінансовими ресурсами, навколишнім природним середовищем та соціально-політичною атмосферою [10, с. 9].

Прочоно гуманізації суспільства, зростання уваги до соціально-економічних явищ як один із пріоритетів трансформації економіки України до ринкової не залишився поза увагою вчених – аналітиків. Виокремився альтернативний підхід у трактуванні предмета економічного аналізу – соціально-економічний.

Поряд з існуючими, враховуючи сучасні тенденції організаційно-правових форм об’єктів господарювання, як свідчать проведені дослідження, виокремлюється соціально-корпоративний підхід у трактуванні предмета економічного аналізу. Він зумовлений існуванням водночас великого числа потреб і зацікавлених сторін у результатах аналізу і, очевидно, багатоальтернативністю підходів як до методик, так і до організації економічного аналізу. Саме від результатів аналізу залежить мотивація та поведінка суб’єктів управління та інших зацікавлених сторін, багатоваріантність їх рішень. Методологічним підґрунтям соціально-корпоративного підходу є теорія зацікавлених сторін (stakeholder theory) – теорія акціонерів, згідно з якою вважається, що акціонери отримують більше вигоди у довгостроковій

перспективі, а ефективність бізнесу буде набагато вищою, якщо менеджери будуть постійно враховувати інтереси всіх зацікавлених сторін (споживачів, постачальників, менеджерів, робітників та інших).

Особливістю сучасного етапу еволюції методології економічного аналізу стала поява концептуально нових підходів, максимально наближених до мікроекономіки. Такі процеси відбуваються і за кордоном, і в Україні. Відомі вчені в галузі бухгалтерського обліку Е. С. Хендриксен та М. Ф. Ван Бреда, досліджуючи предмет бухгалтерського обліку, виокремлюють мікроекономічну групу теоретичних послань.

За аналогією український економіст С. Ф. Голов, застосовуючи мікроекономічний підхід, пропонує вважати предметом економічного аналізу вартісний ланцюжок, в якому діє підприємство і який охоплює всіх його учасників (постачальників, покупців, окремих сегментів підприємства) [5, с. 114; с. 117]. Однак, як можна судити з вищенаведеного, таке трактування фактично охоплює явища, процеси і відносини, що стосуються тільки стратегічного економічного аналізу і передбачають розгляд об'єктів дослідження тільки в категоріях теорії вартості, що значно обмежує їх перелік.

Надзвичайно динамічний розвиток у другій половині ХХ століття соціально-наукових методів пізнання, до яких відноситься теорія інформації, призвели до подальшого розширення понятійних меж предмету економічного аналізу.

Перехід до визначення предмету економічного аналізу через встановлення його функціональних зв'язків з потоками інформації, інформаційними ресурсами не випадковий і пов'язаний з тим, що, згідно з еволюцією форм і видів економічних систем, наступним етапом розвитку має стати інформаційна економіка.

Інформаційна економіка – тип сучасної економіки, у якій відбувається поширення інформаційної технології у сфері матеріального та нематеріального виробництва, перетворення інформації в один з найважливіших факторів соціально-економічного прогресу суспільства та особи. В інформаційній економіці переважатиме виробництво та споживання інформаційних цінностей, її інтегруючим показником є рівень інформації [6, с. 153].

Реалізація національних стратегій розвитку інформаційного суспільства, глобальний характер інформаційних процесів зумовлюють необхідність об'єднання зусиль усіх без винятку країн. Проведена 10 – 12 грудня 2003 року під егідою Генеральної Асамблеї ООН у Женеві перша стадія Світового саміту з питань інформаційного суспільства (13 тисяч учасників із 130 країн) [17, с. 16], підтвердила необхідність гармонізації міжнародних зусиль щодо становлення інформаційної економіки.

Якщо на Заході економічні передумови створення інформаційної економіки, інформаційного суспільства з надр індустріального виникли в кінці 90-х років ХХ століття, то в Україні потреба в неформальному підході до проблем розвитку інформаційного суспільства стала відчутною на початку ХХІ століття. Для їх вирішення в Україні створено Інститут інформаційного суспільства та фонд “Інформаційне суспільство”, завдяки зусиллям яких при підтримці фонду “Відродження”, Світового банку, Секретаріату ООН у 2003 році проведено міжнародну конференцію “Проблеми та перспективи розвитку інформаційного суспільства” та Міжнародний конгрес “Інформаційне суспільство – стратегія розвитку ХХІ століття”.

Особливістю повноцінного функціонування

інформаційного суспільства С. Степанчиков [13, с. 13] визначає забезпечення прозорих процедур управління, які:

- а) операційно залежать від добросовісної, прозорої аналітичної інформації;
- б) продукують нову інформацію, сформовану з дотриманням вимог корисності.

Про закономірність переходу до інформаційного суспільства та економіки свідчать також дослідження співробітників Інституту прикладного системного аналізу НАНУ та Міністерства освіти і науки України [266], які шляхом розрахунків структурної еволюції продуктивних сил сформували прогностичну модель, за якою після індустріального періоду слідує інформаційний.

Проектом розвитку ООН «Оцінка електронної готовності України» у 2002 році проведені дослідження [2, с. 14] за гарвардською методикою оцінки готовності країн до інформаційно - мережевої економіки у п'яти галузях – інфраструктурі, освіті, суспільстві, економіці й політиці – за якими готовність нашої країни оцінена у 2,5 бали за чотирибальною шкалою. Тобто вітчизняна економіка, поряд з іншими галузями недостатньо адаптована до нових вимог. Отже, першочергово потребує вдосконалення теорія, методологія та організація економічного аналізу як сервісна підсистема системи управління економікою на мікрорівні.

Відповідно до вищенаведених концептуальних підходів закономірним є те, що більшість вчених трактує предмет економічного аналізу, використовуючи поняття системи економічної інформації.

У філософському розумінні інформаційний підхід став загальнонауковим засобом дослідження. Безпосередній зв'язок між суб'єктом і об'єктом управління здійснюється шляхом формування, зберігання, обробки і передачі кількісної і якісної інформації. Як у системі управління в цілому, так і в підсистемі економічного аналізу започатковує всі процеси та операції за кібернетичним підходом економічна інформація. Фактично кожен елемент процесу управління обслуговується відповідними прямими і оберненими інформаційними зв'язками. Джерела даних та результати економічного аналізу є інформаційними ресурсами суб'єктів господарювання.

Встановлюючи сутність управління в світлі теорії інформації, Є. Г. Ясін відмічає, що перетворення вихідної інформації, що міститься в сигналах зворотного зв'язку, в управлінську інформацію рішень є змістом процесу управління. Звідси він робить важливий висновок про те, що інформація відноситься до управління як об'єкт перетворення до процесу перетворення [18, с. 36]. Отже, якщо дотримуватися логічної і процедурної послідовності, то суб'єкт управління має справу не безпосередньо з об'єктами управління у вигляді матеріальних, трудових, фінансових ресурсів та основних засобів, а з економічною інформацією про їх склад, структуру, рух, використання та різних за характером відносин щодо них.

Пошук підходів до більш точного окреслення змісту предмета економічного аналізу буде ефективнішим, якщо враховувати трактування можливостей і завдань економічного аналізу згідно з сучасною парадигмою, запропонованою проф. Є. В. Мнихом: „Економічний аналіз дозволяє визначити стан і структуру інформаційної моделі економічної системи будь-якого рівня, її трансформацію при зміні будь-якого елемента з

оцінкою проміжних і кінцевих результатів цієї зміни” [9, с. 79]. Таким чином, якщо проаналізувати це трактування, предметом економічного аналізу є визначення стану, структури та трансформації інформаційних моделей економічних систем будь-якого рівня та оцінка цієї трансформації, а об'єктами економічного аналізу – інформаційні моделі економічних систем.

Розвиток економічного аналізу як науки пов'язаний у першу чергу з видозміною, удосконаленням, ускладненням його предмету. Цей процес зумовлюється еволюцією соціально-економічних формацій, розвитком економіки держави в цілому та економіки окремих суб'єктів господарювання.

Особливістю сучасного етапу розвитку науки є поступове витіснення традиційного методологічного підходу, що базується на стандартній концепції формування наукового знання, корпоративним. Виникнення селективного та об'єднуючого підходів до методології будь-якої науки обумовлюється впливом теорії корисності, необхідністю забезпечення зростаючих суспільних та індивідуальних потреб у вигодах від емпіричних та теоретичних досліджень. Також поява нових інтегрованих, синтетичних методологічних підходів у наукових дослідженнях, у тому числі в економічному аналізі, є логічним продовженням закономірних перетворень та удосконалень елементів наукового пізнання у зв'язку із явищем багатофункціональності.

Стосовно наук економічного спрямування існування вищенаведених процесів та закономірностей призвело до посилення відцентрових сил та реакцій, розширення предметних меж економічних наук, їх інтеграції, підпорядкування окремими науками невластивих для них раніше функцій, принципів, підходів. Так підсумком взаємодії наук емпіричного рівня дослідження економіки, наслідком зростання вимог до продукту цих наук, відповідно до динаміки розвитку економіки держави, у країнах з розвинутими ринковими відносинами завдання бухгалтерського обліку значно розширилися і стали включати елементи економічного аналізу. Підтвердження цієї думки є визначення бухгалтерського обліку Глена А. Велша та Деніела Г. Шорта, згідно з яким облік – це збір фінансових даних про підприємство; аналіз, оцінка, документування фінансової інформації та звітування з цієї інформації перед зацікавленими особами [4, с. 20]. Е. С. Хендриксен та М. Ф. Ван Бреда [16, с. 6] вважають, що теорія бухгалтерського обліку – це аналіз методів визначення прибутку.

Ще більше зближення предметів наук «Бухгалтерський облік» та «Економічний аналіз» відбулося в зв'язку з виникненням управлінського обліку – такого виду обліку, який передбачає відбір з усього обсягу облікової інформації найбільш суттєвої, трансформованої в часі та просторі відповідно до потреб управління. Тому ряд науковців [3, с. 17] вважає, що предметом управлінського обліку в загальному вигляді виступає сукупність об'єктів у процесі всього циклу управління підприємством. Аналогічне формулювання може бути застосоване і для предмету економічного аналізу.

У сучасних економічних умовах в Україні здійснюються спроби підпорядкувати економічний аналіз статистиці, фінансам, управлінському обліку, фінансовому менеджменту, аудиту, обґрунтовуючи це економічною доцільністю в умовах переходу до ринку.

Це є свідченням зростання рівня функціональної якості кожного з наведених напрямків наукової діяльності, намаганням досягнення ними системності та універсальності. Хоча такі види практичної діяльності, як управлінський облік, фінансовий менеджмент характеризуються значним числом запозичень методичних прийомів економічного аналізу, як от: прийому порівняння, прийому елімінування, графічних методів, прийомів виділення „вузьких” місць та ведучих ланок, а також відповідних методик економічного аналізу.

Вивчення історії розвитку економічного аналізу та співставлення її з історією розвитку бухгалтерського обліку дозволяє стверджувати, що розвиток економічного аналізу завжди відбувався паралельно з розвитком бухгалтерського обліку як виду практичної діяльності, а пізніше – як напрямку наукової діяльності та навчальної дисципліни.

Саме економічний аналіз як практична та наукова діяльність дозволив збагатити інші наукові дослідження облікового спрямування багатьма методичними прийомами, які не притаманні їм. Такий дисбаланс в еволюції зумовлюється першочерговим інвестуванням коштів у трансформацію бухгалтерського обліку та аудиту для потреб ринкових відносин. Зневажання потребами розвитку економічного аналізу як науки є хибним шляхом, який може призвести до вихолощування, спрощення, регресії інших напрямків наукової діяльності облікового, контрольного та фінансового спрямування, оскільки тільки системність досліджень відповідно до поставлених завдань дозволяє здійснити перехід до якісно нових методологій кожного з напрямків наукової діяльності.

Описуючи предмет економічного аналізу, необхідно встановити чіткі межі та відмінності цього поняття і поняття „об'єкт економічного аналізу”.

Об'єктом у гносеологічному розумінні є те, на що направлена пізнавальна та інша діяльність суб'єкта [15, с. 441].

Ряд економістів узагальнено характеризує об'єкти економічного аналізу як всю господарську діяльність підприємств або окремі економічні явища, процеси, проблеми, питання, показники. Г. В. Савицька [11, с. 24] пропонує дуже звужене трактування об'єктів економічного аналізу у вигляді тільки економічних результатів господарської діяльності, не беручи до уваги сторони фінансово-господарської діяльності та економічні відносини між ними.

Ряд економістів до числа об'єктів економічного аналізу відносить народне господарство, регіон, підприємство, ринок, інвестиційний проект, собівартість, прибуток, ціну та інші. Тобто об'єкти економічного аналізу мають як матеріальну, так і нематеріальну форму, можуть бути дискретними або тривалими в часі і просторі, що призводить до значного розмаїття трактувань економічного аналізу.

Більш узагальнюючим, із врахуванням положень гносеології є трактування проф. В. К. Савчука, згідно з яким об'єктами аналізу є явища суспільного життя, викликані реформуванням централізованої планової економіки у ринкові відносини; ресурси, без яких неможливе виробництво; процеси, які виникають внаслідок трансформації цих ресурсів у продукт та результати господарської діяльності [12, с. 12]. Отже, оточуюча користувача реальність ринкового механізму господарювання описується через призму практики

пізнання явищ, процесів, ресурсів та результатів діяльності.

Однак, як показали дослідження, в обох вищенаведених визначеннях не враховуються об'єктами економічного аналізу відносини економічного, соціально-економічного, еколого-економічного характеру стосовно ресурсів, витрат, продуктів та результатів господарської діяльності, що виникають на стадіях виробництва, обміну, розподілу та споживання.

Предмет і об'єкт економічного аналізу – не тотожні між собою поняття. Об'єкт економічного аналізу існує сам по собі, незалежно від наявності користувачів аналітичної інформації, їх бажань і можливостей. Це незалежна реальність ринкового механізму господарювання. Предмет економічного аналізу – це реальність для користувачів інформації щодо об'єкта економічного аналізу. В залежності від методів і форм пізнання економічних відносин, явищ, процесів на мікрорівні, потреб користувачів предмет економічного аналізу може забезпечувати різні обсяги розкриття інформації щодо об'єктів економічного аналізу. Практика економічного аналізу та міра пізнання, що покладена в його методологію, організацію та методики, тенденції їх розвитку дозволяють розширювати межі предмету економічного аналізу. Граничною межею корисності пізнання об'єктів економічного аналізу є отримання повної, неупередженої, добросчесної і прозорої інформації щодо них.

Порівняльна характеристика описів предмета та об'єктів економічного аналізу, пропонованих багатьма вченими – економістами, приводить до висновку, що фактично на рівні визначень спостерігається ототожнення предмета і об'єктів економічного аналізу. Очевидно, як ми простежили, співпадають трактування предметів економічного аналізу, аудиту та бухгалтерського обліку значного числа економістів. Отже, не забезпечується дотримання об'єктивної логіки

пізнання.

Виокремлюючи сутність предмету та об'єктів аналізу, варто предметом економічного аналізу вважати причинно-наслідкове дослідження інформаційних характеристик об'єктів економічного аналізу. Отже, предмет економічного аналізу – це дослідження інформації щодо стану, властивостей, зв'язків та реакції (поведінки) об'єктів економічного аналізу на впливи з боку зовнішнього та внутрішнього середовища в ідентифікованих просторово-часових межах. Предметом економічного аналізу, виходячи з того, що це є форма суспільної свідомості, є формування інформаційного відображення, відтворення природи, стану, структури та поведінки об'єктів економічного аналізу. У полі зору дослідника предмета економічного аналізу знаходяться властивості, сторони і зв'язки об'єктів економічного аналізу.

Дослідити предмет економічного аналізу означає для суб'єкта аналізу сформулювати судження щодо ознак, властивостей та зв'язків його об'єктів через форми раціонального пізнання. При цьому суб'єкт аналізу використовує систему різноманітних економічних понять та категорій, які є результатом його пізнавальної діяльності.

Потреби практики господарювання зумовлюють розширення предметних меж економічного аналізу, збільшення числа суб'єктів і об'єктів аналізу, а також його функцій, що повинно враховуватись науковцями у процесі подальшого удосконалення його теоретико-методологічних аспектів.

Таким чином, розгляд визначень предмета економічного аналізу, які пропонуються вченими, показує, що розвиток практики і пізнання об'єктів економічного аналізу постійно актуалізує їх нові сторони, властивості, функціональні якості, що повністю відповідає законам діалектики.

Література

1. Баканов, М. И. Теория анализа хозяйственной деятельности [Текст] / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1987. – 287 с.
2. Беспалова, С. Электронная готовность Украины: новые возможности старых идей [Текст] / Снежана Беспалова // Зеркало недели. – 2003. – 20 сентября. – № 36 (461). – С. 14.
3. Бутинець, Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік [Текст] : навчальний посібник для студентів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит" / Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Чижевська, Н. В. Герасимчук. – Житомир. : ЖІТІ, 2000. – 448 с.
4. Велш Глен А., Шорт Деніел Г. Основи фінансового обліку / Пер. з англ. О.Мінін, О.Ткач. – К.: Основи, 1997. – 943 с.
5. Голов, С. Ф. В пошуках сучасної парадигми економічного аналізу [Текст] / С. Ф. Голов // Проблеми формування ринкової економіки: Міжвід. наук. зб. Заснов у 1992 р. Спец. вип. Трансформація курсу „Економічний аналіз діяльності підприємства”. – К.: КНЕУ, 2002. – 587 с. – С. 112 – 117.
6. Економічний словник-довідник [Текст] / За ред. докт. екон. наук, проф. С. В. Мочерного. – К.: Феміна, 1995. – 368 с.
7. Каракоз, И. И. Экономический анализ работы предприятий и объединений [Текст] / И. И. Каракоз. – К. : Вища школа, 1982. – 351 с.
8. Каракоз, И. И. Теория экономического анализа [Текст] : учеб. пособие для студентов вузов / И. И. Каракоз, В. И. Самборский. – К.: Выща шк., 1989. – 254 с.
9. Мних, Є. В. Сучасна парадигма економічного аналізу в Україні [Текст] / Є. В. Мних // Вісник Львівської комерційної академії. – Серія економічн. – 2004. – Випуск 16. – 536 с. – С. 76 – 79.
10. Мних, Є. В. Економічний аналіз [Текст] : навчальний посібник / Є. В. Мних, І. Д. Ференц. – Львів : "Армія України", 2000 р. – 144 с.
11. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г. В. Савицкая : 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: ООО «Новое знание», 2000. – 688 с.
12. Савчук, В. К. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств [Текст] / Савчук В. К. - К. : Урожай, 1995. - 328 с.
13. Степанчиков С. Государство как предприятие – свидетельство не коррупции, а эффективности управления [Текст] / С. Степанчиков // Зеркало недели. – 5 апреля 2003 г. – №13(438). – С. 13.
14. Тертычный А. Фукуяма ошибся: «конец истории» отодвигают украинские исследователи [Текст] / Александр Тертычный // Зеркало недели. – 5 апреля 2003 г. – № 13(438). – С. 20
15. Философский словарь [Текст] / Под ред. И. Т. Фролова. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Политиздат, 1991. – 560 с.
16. Хендриксен, Е. С. Теория бухгалтерского учета [Текст] / Е. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда ; пер. с англ. под ред. проф. Я. В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 574 с.
17. Яровая, Л. Развитие информационного общества в Украине вышло на новый уровень [Текст] / Л. Яровая // Зеркало недели. – 10 января 2004 г. – № 1 (476). – С. 16.
18. Ясин, Е. Г. Теория информации и экономические исследования [Текст] / Е. Г. Ясин. – М. : Статистика, 1970. – 112 с.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ І ВИКЛИКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Досліджено проблему економічного аналізу в умовах глобалізації економіки. Здійснено спробу з'ясувати відповідність мети, завдань та змісту економічного аналізу як сучасної науки.

Ключові слова

Економічний аналіз, глобалізація, глобальна економіка, причини, наслідки, життєздатність, адаптація, керованість, обґрунтування управлінських рішень, фактори, результати, конкурентоспроможність, індекс глобалізації, глобалізація фахової підготовки.

Глобальна фінансова криза, що розгортається сьогодні з небаченими раніше і важкопрогнозованими масштабами, темпами і наслідками як ніколи актуалізує необхідність дослідження генезису глобалізаційних процесів, їх економічної природи, а також перспектив щодо керованості та адаптивності до умов їх протікання.

Особливої уваги заслуговує проблема відповідності економічного аналізу як засобу оцінки стану економічних об'єктів, інструмента забезпечення їх життєздатності та підвищення ефективності функціонування його меті, місії та ролі у процесі управління незалежно від рівня об'єкта, щодо якого він застосовується. Дослідження щодо доцільності перегляду завдань та змісту економічного аналізу як системи наукових знань відповідно до глобальних змін економічного середовища і є метою цієї статті. У науковій літературі під таким кутом зору ця проблема не ставилась і розглядалась. Проте щодо деякої невідповідності назви дисципліни (а не науки) велась полеміка, зокрема між академіком М. Г. Чумаченком та професором Є. В. Мнихом.

Проблема економічного аналізу в глобальній економіці має принаймні такі найважливіші аспекти:

- економічний аналіз є засобом моніторингу і оцінки перебігу світових економічних процесів і відслідковування глобальних економічних тенденцій;
- методологія економічного аналізу повинна забезпечувати діагностику причин і факторів виявлених змін, прогнозування наслідків розвитку економічних явищ і процесів, а також на альтернативній основі обґрунтування вибору оптимального сценарію їх перебігу;
- результати аналітичних

досліджень економічної ситуації повинні бути покладені в основу розробки системи заходів, спрямованих на забезпечення керованості процесів та оцінки ефективності управління ними;

- економічний аналіз слід розглядати як засіб пошуку слабких і сильних місць (переваг), забезпечення збереження і зміцнення конкурентних позицій об'єкта у зовнішньому глобальному середовищі;
- уніфікацію і стандартизацію методик та процедур економічного аналізу, аналітичну професійну організацію, сертифікацію та професійний розвиток.

Історично склалося так, що макроекономічні процеси певною мірою "випали" з поля зору галузі знань, яка оформилась під загальною назвою "Економічний аналіз". Сформульовані економічним аналізом визначення власної мети, сутності, предмета та завдань, а також типологія його видів не заперечують, а скоріше залишають простір для доповнення її змісту дослідженнями на мезо- і макрорівні. Заслуговує на особливу увагу і характерна риса предмета економічного аналізу – дослідження причинно-наслідкових зв'язків економічних явищ і процесів. Тобто, у теоретичних основах економічного аналізу задекларовано підхід щодо сфери дослідження явищ і процесів економічного характеру, крім того, констатується, що об'єктом економічного аналізу можуть виступати як економічна система вищого порядку, так і окремо взятий суб'єкт господарювання, його напрямки діяльності, підрозділи, функції тощо.

Проте висвітлення методики економічного аналізу здійснюється в рамках діяльності окремо взятого

суб'єкта господарювання. А дослідження економічних процесів на рівні регіону, галузі, держави в цілому, міжнародних та світових економічних процесів відбувалося переважно у межах статистики, теоретико-економічного аналізу (економічна теорія, макроекономіка) та міжнародної економіки. Значною мірою такий підхід виправдовувався наслідками "поділу праці" з часів замкнутої командної економіки в умовах, коли на діяльність суб'єкта господарювання не поширювались ринкові фактори і механізми господарювання, не існувало як такої конкуренції, зовнішня економічна діяльність була нетиповим явищем.

За два останніх десятиліття економічна ситуація змінилася докорінно, діяльність жодного економічного суб'єкта не є ізольованою і незалежною від зміни глобального економічного середовища, а тому ігнорувати такі тенденції, не вживати відповідних заходів означає втратити контроль над діяльністю і важелі будь-якого впливу на об'єкт управління.

Економічна глобалізація – ключовий процес розвитку світової економіки кінця ХХ – початку ХХІ ст., наслідком якого стала нова якість економічних зв'язків, що дозволяє називати глобальну економіку принципово новим явищем, яке не мало аналогів в економічній історії [2].

У сучасних дискусіях щодо генезису, природи і перспектив глобалізму та глобалізації серед усіх підходів домінуючим є економічний, або ринковий підхід. Він трактує глобалізацію як наслідок розвитку світових ринків товарів, послуг, капіталу, праці, інформації, менеджменту.

Основними ознаками процесу глобалізації є:

- посилення взаємозалежності національних економік та їхнє взаємопроникнення, а також формування міжнародних виробничих комплексів поза національними кордонами;
- зростання взаємопов'язаності національних фінансово-економічних систем;
- обмеження можливостей національних держав щодо формування незалежної економічної політики;
- розширення масштабів обміну та інтенсифікація процесів руху товарів, капіталів, трудових ресурсів;
- створення інституцій міждержавного, міжнародного регулювання глобальних проблем;
- тяжіння світової економіки до застосування єдиних стандартів, цінностей, принципів функціонування.

Під глобалізацією світового господарства розуміють процес посилення взаємозв'язку національних економік країн світу, що знаходить своє вираження в утворенні світового ринку товарів і послуг, фінансів; становленні глобального інформаційного простору, перетворенні знання в основний елемент суспільного багатства, виході бізнесу за національні кордони через формування ТНК, впровадженні та домінуванні в повсякденній практиці міжнародних відносин і внутрішньополітичного життя народів принципово нових і універсальних ліберально-демократичних цінностей тощо. На засадах новітніх технологій формується домінуюча глобальна інфраструктура, прийнятна для деяких економічних суб'єктів і набагато менш дружня стосовно до інших [1].

Глобалізація набуває різного значення залежно від того, чи йдеться про окрему компанію, галузь, країну, чи про світове господарство.

Для окремого підприємства (компанії) глобалізація

полягає у забезпеченні виживання, збереженні і завоюванні нових конкурентних позицій і визначається тим, наскільки вона розширила географію надходження своїх доходів і в яких масштабах і пропорціях розподілила свої активи у різних країнах, а також тим, наскільки вона залучена до експорту капіталу, товарів та ноу-хау через структури, що їй належать.

Ч. Морісон у своїй концепції глобалізації мікрорівню відводить особливу роль. На його погляд, економічна глобалізація – це особлива довгострокова стратегія корпорацій, що спрямована на подолання обмежень, пов'язаних із національними кордонами і національними економіками. Вона здійснюється, головним чином, шляхом переносу виробництва в інші країни, розширення ринків збуту і швидкого електронного обігу фінансових ресурсів. Очевидно, що завдяки реалізації цієї стратегії корпорації досягають таких результатів:

- перетворюються в глобальні структури;
- виходять з-під контролю національних держав;
- починають контролювати економіку країн перебування;
- використовують силу своїх держав для подальшої експансії;
- взаємодіючи між собою, створюють автономну "нову глобальну економіку", а на її базі новий світопорядок – глобалізм.

На рівні галузі глобалізація визначається тим, наскільки конкурентоспроможність компанії всередині галузі в даній країні взаємопов'язана з її конкурентоспроможністю в іншій країні. Чим більше глобалізована галузь промисловості, тим більше переваг отримує компанія від внесеної технології, виробничого процесу, фабричної марки. Глобалізовані галузі промисловості мають тенденцію домінувати на кожному ринку одним і тим самим набором глобальних компаній, які координують між собою стратегічні дії в усіх країнах своєї активності.

Глобалізація на рівні окремої країни характеризується ступенем взаємозв'язку її економіки зі світовою економікою в цілому. Незважаючи на зростання глобалізації світової економіки, не всі країни в однаковій мірі інтегровані до неї. Існують декілька головних показників, що визначають ступінь інтегрованості економік різних держав у глобальну економіку, серед яких:

- співвідношення зовнішньоторговельного обороту і ВВП;
- прямі іноземні інвестиції (ПІІ), які спрямовуються в економіку країни і з країни, та портфельні інвестиції;
- потік платежів роялті в країну та з країни, що пов'язані з переданням технологій.

Глобалізація на світовому рівні визначається економічними взаємозв'язками між країнами, які зростають та відбиваються на зустрічних потоках товарів, послуг, капіталу та ноу-хау, що постійно збільшуються. З одного боку, через розповсюдження інновацій у сфері технологій і менеджменту, активний обмін товарами, послугами, інвестиціями вона сприяє підвищенню ефективності функціонування національних економік, а з іншого – посилює нерівномірність, асинхронність та диспропорційність розвитку.

Глобалізація – це об'єктивний процес, який має як прогресивні наслідки, так і негативні. До позитивних можна віднести: поширення нових інформаційних

технологій та пов'язаних з ними переваг (скорочення часу і витрат на трансакції, поліпшення умов праці та життя); перехід на ресурсозощаджуючі технології; посилення уваги до важливих проблем людства та інші.

До негативних наслідків глобалізації належить: посилення нерівномірності розвитку країн світу; нав'язування сильними країнами своєї волі, нераціональної структури господарства, політичної та економічної залежності.

Саме тому глобалізація як суперечливий процес потребує регулювання на національному та міждержавному рівнях [7].

Багаторівнева структурізація моделі відтворення світу як сукупності взаємопов'язаних регіонів, а головне, обрання варіантів управлінських рішень за результатами перебору альтернативних сценаріїв розвитку надійно увійшли до методичного арсеналу розробників моделей і стратегій глобального і регіонального розвитку і використовувалися зокрема при розробці значного класу економічних і макроекономічних моделей останніх десятиліть. Серед них слід назвати моделі ООН В. Леонтьєва "майбутнє світової економіки", Л. Клейна "УОРТОН", моделі японського центру економічних досліджень, моделі ЮНКТАД та інші, Департаменту ООН з міжнародних, економічних і соціальних питань, періодичні моделі ОЕСР, "Чейз Манхеттен Бенк", Світового банку тощо.

Сьогодні ці моделі і розробки є важливим інструментом аналізу і формування регіональної і світової політики не тільки в галузі економічних, але й більш широких міжнародних питань. [3]

Певного поширення набула й така точка зору, що глобальної економіки на сьогодні не існує: має місце господарська система, в якій економічний і соціальний розвиток більшої частини людства знаходиться в жорсткій залежності від прогресу постіндустріального світу і від його можливості впливати на події в решті регіонів планети.

В умовах стрімкої глобалізації чи не найважливішим об'єктом економічної науки (і економічного аналізу зокрема) стає світове господарство — сукупність національних економік та їх господарських відносин.

Протягом останніх десятиліть минулого сторіччя значної популярності набув світ-системний аналіз (світ-системний підхід), основоположником якого є американський економіст, історик і соціолог Іммануель Валлерстайн. З його точки зору, вихідною одиницею для аналізу процесів диференціації, інтеграції та соціальної еволюції є не окреме суспільство, а світова (глобальна) соціальна система, або світ-система, тобто «система, яка сама є світом» [7].

Сучасна економіка України повинна розглядатися як невід'ємна частка світової економічної системи. Водночас слід враховувати, що ситуація у світовій економіці стрімко змінюється, поглиблюються процеси регіоналізації і глобалізації, відбувається транснаціоналізація продуктивних сил і капіталів, утверджується інноваційна модель економічного розвитку. Однією з найскладніших проблем зовнішньоекономічної стратегії України є підтримання правильного співвідношення різних векторів міжнародного співробітництва [4].

Комплексна оцінка включення країни в процеси глобалізації здійснюється за допомогою індексів глобалізації.

31 жовтня 2007 року Всесвітній економічний форум (ВЕФ, незалежна і неприбуткова міжнародна

організація, створена 1971-го у Женеві з метою поліпшення стану світової економіки) представив до уваги світової спільноти Звіт про глобальну конкурентоспроможність 2007—2008.

У звіті представлені два індекси, на основі яких складають рейтинги країн, — індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI) і індекс конкурентоспроможності бізнесу (Business Competitiveness Index, BCI). І в тому, і в іншому наша країна не виблискує — відповідно 73-тє і 81-ше місце.

За індексом глобальної конкурентоспроможності у 2007 р. Україна перебувала на 73-й позиції, спустившись на чотири сходинки порівняно з попереднім роком.

Перелік конкурентних переваг економіки України, на жаль, дуже короткий і містить лише 18 пунктів. Назвемо деякі з них: якість залізничної інфраструктури (31-ше місце), державний борг (17-те), якість початкової освіти (49-те), доступ до вищої освіти (17-те), якість математичної і природничо-наукової освіти (44-те), якість освітньої системи (47-ме), практика наймання і звільнення (16-те), витрати на звільнення персоналу (17-те), відношення продуктивності праці до заробітної плати (26-те), участь жінок у трудовій діяльності (26-те), контроль за міжнародною дистрибуцією (46-те місце), здатність до інновацій (40-ве).

Водночас перелік недоліків економіки України включає аж 92 позиції. Серед них — інфляція (106-те місце), торгові бар'єри (123-тє), податковий тягар (123-тє), обмеження на рух капіталу (102-ге), ефективність антимонопольної політики (98-ме), якість автомобільних доріг (116-те), якість авіаційної інфраструктури (116-те), професіоналізм керівників вищої ланки (102-ге), «відплив мізків» (93-тє), темпи поширення туберкульозу (86-те) і ВІЛ-інфекції (104-те), середня тривалість життя (89-те).

Найнижчий результат (115-те місце) — у категорії «якість інституцій». Проблеми для нашої країни аспекти — етична поведінка компаній (128-ме місце), захист прав власності (118-те), у тому числі прав міноритарних власників (127-ме), прозорість ухвалення урядових рішень (119-те), дієвість аудиторських і бухгалтерських стандартів (118-те), незалежність судової системи (111-те), ефективність використання державного бюджету (111-те), захист прав інтелектуальної власності (108-ме), довіра суспільства до політиків (107-ме), тягар державного регулювання (104-те), ефективність корпоративного управління (101-ше), фаворитизм в ухваленні державних рішень (97-ме), організована злочинність (97-ме).

Індекс глобалізації дає можливість оцінити процеси глобалізації в різних країнах світу. Щороку складається рейтинговою компанією А. Т Кеарнеу та журналом Foreign Policy на основі 14 показників економічної, політичної, технологічної та соціальної інтеграції, згрупованих у чотири основні блоки:

- економічна інтеграція (обсяги міжнародної торгівлі, прямих іноземних інвестицій, портфельні інвестиції, дохід від інвестицій);
- персональні міжнародні контакти (дані про міжнародні поїздки та туризм, кількість міжнародних телефонних переговорів, поштових відправлень);
- розвиток глобальних технологій (кількість інтернет-провайдерів, користувачів Інтернету тощо);
- участь у глобальних політичних процесах (кількість міжнародних організацій і місій ООН, в яких країна

бере участь, кількість іноземних дипломатичних представництв тощо).

У 2007 році до рейтингу було включено 72 країни світу, на території яких проживає близько 90 % населення планети й економіки яких охоплюють понад 90% світового потенціалу. Україна посіла 43-тє місце, погіршивши свій минулорічний результат на чотири позиції. Результат України в розрізі окремих показників: участь у глобальних політичних процесах — 55-та позиція; розвиток глобальних технологій — 53-тя; персональні міжнародні контакти — 49-та; економічна інтеграція — 17-та.

За допомогою індексу глобалізації (KOF) здійснюється комплексне оцінювання включення країни до процесу глобалізації. Індекс складається Швейцарським інститутом дослідження бізнес-циклів (Цюріх, Швейцарія). Інтегральний показник глобалізації враховує три показники глобалізації — економічної, соціальної та політичної. В 2007 році до рейтингу було включено 122 країни світу. Індекс глобалізації для України становив 61,83, виходячи зі 100 максимально можливих балів. Із цим результатом наша країна опинилася на 50-й позиції в рейтингу. Результати України в розрізі показників: економічна глобалізація — 55,20 (75-тє місце), соціальна — 57,79 (48-тє місце) та політична глобалізація — 76,97 (39-тє місце). Для порівняння: в 2006 році індекс глобалізації України становив 61,13 [6].

За цих умов Україна має усвідомлювати найголовніші чинники глобалізації та ступінь їх впливу на економіку країни, повністю використовувати

конкурентні переваги та зміцнювати позиції в міжнародному поділі праці. Мова йде не про змагання України з провідними країнами, а проблема адаптації до економічного простору полягає у наближенні до показників країн, які є прикладом пристосування до глобальних змін.

Як зазначалося вище, глобалізація зумовлює тяжіння світової економіки до типізації, стандартизації та уніфікації діяльності. Підтвердженням цього є, зокрема, реалізація проекту агентства з міжнародного розвитку Сполучених Штатів Америки (USAID) та Корпорації SARANA «Глобальна бухгалтерська освіта», покликаною сприяти професійному та науковому розвитку бухгалтерської освіти в усьому світі з притаманними їй елементами сертифікації, професійного навчання, практичної підготовки та постійного професійного розвитку. На думку його авторів, координаторів та виконавців проект у сфері глобальної бухгалтерської освіти у першу чергу сприяє росту прозорості, підзвітності, етичних норм та професійних цінностей, досягненню прогресу у проведенні реформи економіки та інституційної інтеграції в глобальну економіку [5].

Як не прикро, але доводиться констатувати той факт, що на відміну від наших близьких за фахом колег бухгалтерів і аудиторів, аналітична діяльність виявилася поза увагою. Діяльність у сфері економічного аналізу не підлягає жодній регламентації, професійно не організована, відсутня налагоджена система професійного розвитку. А тому вважаємо за доцільне висунути дану проблему для подальшого обговорення і пошуків шляхів її вирішення.

Література

1. Білорус, О. Г. Економічна система глобалізму [Текст] / О. Г. Білорус. – К. : 2003.
1. Білорус, О. Глобальний прогноз нової епохи і український шлях оновлення та розвитку в XXI столітті [Електронний ресурс] / О. Білорус // Економічний Часопис – XXI. – 2001. – № 7-8. — Режим доступу до журн. : <http://www.soskin.info/>.
2. Гражевська, Н. Траєкторії економічних трансформацій в умовах глобалізації [Текст] / Н. Гражевська // Банківська справа. – 2006. – № 4. – С. 29-35.
2. Пирожков, С. І Проблеми адаптації України до глобального економічного середовища. Економічна політика [Електронний ресурс] / С. І. Пирожков, А. І. Сухоруков. — Режим доступу до журн. : <http://www.niisp.gov.ua/vydanna/panorama/>.
3. Проект «Глобальна бухгалтерська освіта» [Електронний ресурс]. — Режим доступу до журн. : <http://www.gae-online.org>.
4. Сидоренко, О. США, Швейцарія та Данія очолили рейтинг ВЕФ за індексом глобальної конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / О. Сидоренко // Дзеркало тижня. – 2007 р., 18 листопада. – № 42 (671) 11. — Режим доступу до газети. : <http://www.dt.ua/2000/2020>.
5. Шепелев, М. Глобалістика [Текст] / М. Шепелев. – М. : 2001.

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЦІЛЬОВИХ РИНКІВ

УДК 334.72 (477)

Валерій АНТОНІК

кандидат біологічних наук,
доцент кафедри економічної теорії і підприємництва,
Криворізький технічний університет

Віктор КОВАЛЬЧУК

доктор технічних наук,
професор кафедри економічної теорії і підприємництва,
Криворізький технічний університет

Костянтин БЕРЕЖНИЙ

студент,
Криворізький технічний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Проаналізовано розвиток підприємництва в Україні за останнє десятиліття. Наведено динаміку кількісного складу підприємств та їх питому вагу у створенні валового внутрішнього продукту як за регіональною ознакою, так і за видами економічної діяльності. Виявлено диспропорції кількісного та якісного розвитку підприємництва.

Ключові слова

Підприємство, форма власності, структура, розвиток.

Україна на теперішній час значно відстає у розвитку підприємництва не тільки від розвинених країн світу, але й Росії, Польщі, країн Балтії, Словенії та інших держав, що стали на шлях ринкових перетворень у кінці ХХ століття [1-2]. Основними умовами та шляхами розвитку і вдосконалення ринкових відносин є проведення роздержавлення і приватизації об'єктів підприємництва. В Україні підприємницька діяльність до 2004 р. здійснювалася згідно закону «Про підприємництво», а з 2004 р. – згідно Господарського кодексу України. За формами власності в Україні виділяють підприємства: державні та комунальні (засновані на державній формі власності), колективні та спільні (в тому числі акціонерні), приватні (індивідуальні, сімейні, тощо) та засновані іноземними юридичними особами. За кількісними показниками всі підприємства поділяються на малі, середні і великі. Слід зазначити, що у багатьох розвинених країнах світу (Німеччина, Франція, Італія, Китай, Південна Корея, США та інш.) організаційна структура

підприємництва на 75-90 % представлена малими підприємствами [1].

Окремі публікації з проблем розвитку підприємництва в Україні за останні роки (О. Г. Осауленко, В. М. Геєць, А. А. Чухно, М. В. Пугачова, О. О. Васечко, М. Гран-Реомм, А. В. Шикиуленко, та інш.) [6-10] не дають вичерпної відповіді щодо змін, які відбуваються. Вказане вище обумовлює актуальність дослідження стану та темпів основних напрямків розвитку підприємницької діяльності в Україні та визначає мету даної статті.

Основними завданнями статті є: дослідження сучасного стану підприємництва в Україні; виявлення основних тенденцій його розвитку та структури за формами власності та видами економічної діяльності; виявлення існуючих диспропорцій розвитку та можливих шляхів його вдосконалення.

Інформаційною базою дослідження є статистичні показники, що подані за формами власності підприємств та їх галузевою приналежністю, перелік яких за період 1990-2000 рр.

© Валерій Антонік,
Віктор Ковальчук,
Костянтин Бережний, 2008

Стаття надійшла до редакції
30.09.2008 р.

визначався за загальним класифікатором «Галузі народного господарства», а з 2001 р. – за класифікатором видів економічної діяльності (КВЕД), рекомендованим наказом Держстандарту України від 17.01.01, № 36 «Щодо запровадження у статистичну практику класифікації видів економічної діяльності» [3]. Сучасний класифікатор КВЕД адаптований до міжнародної Класифікації видів діяльності Європейського Союзу NACE, що забезпечує основу зіставлення статистичних даних України із даними інших держав.

Основним результатом розвитку підприємництва в Україні за 1996-2006 рр. стало значне зростання

загальної кількості підприємств. Якщо у 1996 р. їх нараховувалось близько 615 тис., то у 2006 р. – більше 1 млн. Це відбулося в основному за рахунок створення малих підприємств. Кількість державних підприємств за вказаний період зменшилася на 21 % (табл. 1). Водночас зросла майже на 70 % чисельність підприємств комунальної власності в основному за рахунок роздібнення великих комунальних господарств на дрібні. Кількість приватних та колективних підприємств за вказаний період зросла у двічі, а іноземних – більш ніж у три рази, хоча абсолютна кількість останніх залишається замалою.

Таблиця 1. Динаміка кількості підприємств України та вартості їх основних фондів [3, 4]

Форма власності підприємств	Значення показників за роками							
	1996	1997	2000	2001	2002	2003	2004	2006
Державна	<u>52,9¹⁾</u>	<u>52,8</u>	<u>43,3</u>	<u>43,1</u>	<u>43,4</u>	<u>42,5</u>	<u>42,9</u>	<u>42,1</u>
	49,6	45,8	32,6	32,1	30,4	-	31,5 ²⁾	-
Комунальна	<u>38,6</u>	<u>44,6</u>	<u>61,6</u>	<u>63,7</u>	<u>65,9</u>	<u>70,2</u>	<u>74,3</u>	<u>78,2</u>
	9,3	10,9	21,9	23,3	23,8	-	23,3	-
Приватна	<u>150,1</u>	<u>173,6</u>	<u>225,4</u>	<u>244,8</u>	<u>263,3</u>	<u>277,7</u>	<u>290,3</u>	<u>367,4</u>
	1,7	1,9	4,0	4,3	4,3	-	45,2	-
Колективна	<u>320,2</u>	<u>340,6</u>	<u>438,2</u>	<u>475,7</u>	<u>508,7</u>	<u>536,6</u>	<u>564,5</u>	<u>608,6</u>
	39,3	41,3	41,3	40,1	41,1	-	-	-
Іноземна	<u>2,9</u>	<u>4,0</u>	<u>7,2</u>	<u>7,5</u>	<u>8,0</u>	<u>8,6</u>	<u>9,16</u>	<u>10,1</u>
	0,1	0,1	0,2	0,2	0,4	-	-	-
Всього	<u>564,7</u>	<u>615,7</u>	<u>775,8</u>	<u>834,9</u>	<u>889,3</u>	<u>935,6</u>	<u>981,1</u>	<u>1106</u>
	100	100	100	100	100	100	100	100

Примітка: 1) у чисельнику - кількість об'єктів (тис. одиниць); у знаменнику - вартість основних фондів (% до підсумку);

2) з 2004 року при визначенні вартості основних фондів за формами власності, колективна та іноземна форми власності не виділяються, але здійснюється диференціація на приватну, державну і державно – корпоративну, комунальну і комунально – корпоративну. Колективна та іноземна форми власності включені до складу приватної [5]

Оцінку потужності наявних підприємств різних форм власності України можна провести за показниками вартості основних фондів. Станом на 2004 р. 54,8 % від загальної вартості основних виробничих фондів, що складає 1141 млрд. грн., належать підприємствам з державною та комунальною формами власності, 45,2 – з приватною власністю, куди увійшли також підприємства з колективною формою власності, і власністю нерезидентів України [5]. Аналізуючи структуру основних фондів виробництва за видами економічної діяльності підприємств різних форм власності слід зазначити, що 35,4 % їх вартості сконцентровано у промисловості, з яких 24 % належать колективній формі власності, 8,5 % - державній, 2,1 % - комунальній і по 0,14 % приватній та іноземній формам власності. На другому місці по залученню основних фондів є об'єкти нерухомості (21,6 %), з яких 14,4 % комунальної та 3,1 % колективної форми власності, далі ідуть об'єкти транспорту та зв'язку (14,7 %) [4].

За даними Держкомстату України на 1 січня 2004 року мало місце зменшення у 2 рази частки основних фондів на об'єктах сільського та лісового господарства (з 21 %, або 193,4 млн. грн. у 2002 р. до 9 %, або 87,1 млн. грн. у 2003 р.), що свідчить про руйнівні процеси в цьому секторі економіки. У сільськогосподарському виробництві переважає колективна форма власності на основні засоби праці, що складає 64 % від їх загальної вартості. Заклади освіти (школи, училища, ВНЗ, тощо) володіли у 2004 р. 4,7 % вартості основних фондів, а в

інших сферах економічної діяльності (торгівля, будівництво, охорона здоров'я, державне управління) – сумарна частка вартості основних фондів яких становила 14,6 %.

За станом на 2007 рік найбільша кількість підприємств України мала колективну форму власності в структурі яких незначну частку (15-20 %) становили акціонерні організаційно-правові форми виробництва. В той же час саме акціонерні підприємства працюють найбільш ефективно, виробляючи до 80-95 % продукції всіх підприємств колективної форми власності. На другому місці за кількістю знаходяться підприємства приватної форми власності, відсоток яких із року в рік зростає, хоча створювана ними частка товарної продукції найнижча в усіх видах економічної діяльності.

Для порівняльної оцінки діяльності підприємств за окремими видами економічної спеціалізації, введено показник, який відображає відношення обсягу створеної продукції на 1 % кількості підприємств тієї або іншої форми власності. Отримані дані свідчать, що за зазначеним показником підприємства державної власності за всіма напрямками економічної діяльності значно перевищують аналогічні показники підприємств з іншими формами власності. В цілому по промисловості цей показник державних підприємств перевищує показник підприємств колективної власності у 6 разів, комунальної – у 23 рази, іноземної та приватної власності – відповідно у 4 і 98 разів. Майже такі самі співвідношення мають місце у добувній і обробній

промисловостях, металургії та машинобудуванні, у харчовій, легкій, хімічній та інших галузях виробництва.

Для більш детального аналізу щодо виробничого потенціалу підприємств з різною формою власності,

проведено розрахунки кількості підприємств та середньої кількості працівників на 1 % їх структури (табл. 2).

Таблиця 2. Рейтингові показники кількості промислових підприємств та працюючих на них робітників [4]

Форма власності	Назва та значення показника					
	Кількість підприємств, одиниць	Кількість підприємств на 1 %, одиниць	Кількість робітників		Середня кількість робітників, осіб	Кількість робітників на 1 % підприємств, осіб
			Абсолютна, тис. осіб	% до підсумку		
Всього	52336	523	3415,6	100	65	33995
Державна	1100	11	776,5	22,7	707	7770
Комунальна	2782	28	186,6	5,5	67	1876
Приватна	13223	132	27,6	0,8	2	264
Колективна	34938	349	2410,5	70,6	68	23732
Іноземна	293	3	14,2	0,4	48	144

На підставі аналізу даних таблиці 2 та статистичних даних щодо обсягу створюваної продукції на 1 % кількості підприємств [4] можна зробити висновок, що підприємства з колективною формою власності, які у промисловості на 70-99 % приватизовані, працюють з дуже низькою віддачею: один робітник державного підприємства в середньому виготовляє у 6 разів більше умовної продукції, ніж три працівники підприємства колективної форми власності. Підприємства приватної власності (на кожному з яких в середньому працює 2 особи) на даному етапі своєї діяльності реально не можуть суттєво впливати на макроекономічні показники держави.

Аналізуючи фінансові результати економічної діяльності підприємств з різною формою власності за 2002-2006 рр. [4], можна відзначити, що найбільшу вартість у складі валового внутрішнього продукту створюють підприємства з колективною формою власності (у середньому за рік 12 млрд. грн.), державні підприємства (більше 3 млрд. грн.) та підприємства приватної власності (до 1 млрд. грн.), що в перерахунку на один об'єкт становитиме відповідно для підприємств з колективною формою власності 21,7 тис. грн., для державних – 71 тис. грн., для приватних – 3,5 тис. грн. Підприємства комунальної власності показують збитковість своєї фінансової діяльності, а іноземні підприємства мають прибуток на одне підприємство у середньому 509,6 тис. грн. Найбільш прибутково працюють підприємства як з державною так і з колективною формами власності в промисловості, на транспорті і зв'язку, а також в сфері оптової і роздрібно торгівлі. Державні підприємства є збитковими в таких видах економічної діяльності, як будівництво, сільське господарство та фінанси, колективні підприємства – у сфері будівництва. Підприємства з приватною власністю найбільш прибуткові в системі послуг і малоприбуткові у фінансовій діяльності, в сфері транспорту і зв'язку, в оптовій і роздрібній торгівлі (не виключено, що в

останньому випадку має місце приховування доходів).

Низькими залишаються темпи розвитку малого підприємництва в Україні.

Згідно статистики за період 1991-2004 рр. в Україні було створено 225657 малих підприємств, тобто близько 17 тис. об'єктів за рік. Найбільшу кількість малих підприємств зареєстровано у Донецькій (26011 об'єктів) та Дніпропетровській (18566 об'єктів) областях, а також у місті Києві (43909 об'єктів). На 10000 осіб населення припадає приблизно 57 малих підприємств з середньою кількістю робітників на кожному з них - 7 чоловік. За останні 15 років існування малого бізнесу створено трохи більше 2 млн. робочих місць, що для України з її 22,5 млн. осіб працездатного віку занадто мало [4, с. 11]. За видами економічної діяльності найбільшу кількість малих підприємств створено у сфері оптової і роздрібно торгівлі (104070 об'єктів), для проведення операцій з нерухомістю (46948 об'єктів) та у промисловості (43303 об'єкти). Більшість малих підприємств приховують свій реальний фінансовий стан, бо в офіційних звітних матеріалах заздалегідь значаться як збиткові [4].

Результати проведеного аналізу статистичних даних свідчить про низькі виробничі показники більшості підприємств вітчизняної економіки. Новостворені в процесі становлення та розвитку ринкових відносин в Україні нові виробничі структури (підприємства з колективною та приватною власністю, малі підприємства) не дають очікуваного ефекту майже за всіма макроекономічними показниками. Подолання існуючої тенденції екстенсивного розвитку малоефективного підприємництва в Україні потребує вдосконалення існуючого законодавства, змін в організації виробництва, збільшення інвестицій та значного піднесення відповідальності суб'єктів підприємництва за результати своєї економічної діяльності.

Література

1. Основи економічної теорії [Текст] / За ред. С. В. Мочерного. – К. : ВЦ «Академія», 2001. – 472 с.
2. Аколова, Е. С. Мировая экономика и международные экономические отношения [Текст] / Е. С. Аколова, О. Н. Воронкова, Н. Н. Гаврилко. – Ростов на Дону : Феникс, 2001. – 416 с.
3. Статистичний щорічник України за 2002 рік. Державний комітет статистики України [Текст] / За ред. О. Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2003. – 664 с.

-
4. Статистичний щорічник України за 2003 рік. Державний комітет статистики України [Текст] / За ред. О. Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2003. – 664 с.
 5. Статистичний щорічник України за 2005 рік. Державний комітет статистики України [Текст] / За ред. О. Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2003. – 664 с.
 6. Чухно, А. А. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі [Текст] / А. А. Чухно // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 15 - 23.
 7. Васечко, О. О. Оцінка параметрів якості бази вибірових обстежень малих підприємств [Текст] / О. О. Васечко, М. Гран-Реомм, А. В. Шикуненко // Статистика України. – 2006. – № 1. – С. 4 - 8.
 8. Суперсон, В. І. Моніторинг соціально-економічного стану регіонів України з позицій розвитку її інфраструктури [Текст] / В. І. Суперсон // Статистика України. – 2005. – № 2. – С. 69 - 73.
 9. Пугачова, М. В. Забезпечення якості даних статистичного обстеження ділової активності підприємств [Текст] / М. В. Пугачова // Статистика України. – 2005. – № 4. – С. 63 - 71.
 10. Геєць, В. М. Інновативно-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проект розвитку української економіки і суспільства початку XXI століття [Текст] / В. М. Геєць // Банківська справа. – 2005. – № 4. – С. 16 - 21.
 11. Харазішвілі, Н. Перспективи економічного зростання в 2003-2004 роках: реальність і можливості [Текст] / Н. Харазішвілі, О. Заріцький, В. Заводник // Банківська справа. – 2003. – № 5. – С. 59 - 67.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

Розкрито напрямки розвитку будівельного виробництва, аргументовано необхідність підвищення якості виконання проектних та будівельних робіт відповідно до вимог міжнародних стандартів у цій сфері. Досліджено передумови для підвищення ступеня збалансованості виробничих програм з потужностями будівельних організацій, запропоновано організаційні заходи щодо більш раціонального використання ресурсів, зниження собівартості продукції та підвищення рентабельності виробництва.

Ключові слова

Будівельне виробництво, нормативно-правове забезпечення, проектні роботи, управління якістю продукції, завантаженість виробничих потужностей підрядних організацій, виробничі ресурси, собівартість, рентабельність виробництва.

Розвиток капітального будівництва необхідно розглядати як одну із передумов виходу України з кризового стану й виведення її на світовий ринок. Діяльність будівельних підприємств (організацій) залежить від активізації інвестиційного процесу в країні. В умовах ринкової економіки при обмеженості фінансових ресурсів підприємств будівельного комплексу особливої актуальності набувають питання пошуку джерел фінансування будівництва об'єктів, формування раціональної структури інвестицій та забезпечення фінансування інвестиційної діяльності на регіональному, міжгалузевому та світовому рівнях.

На діяльність підрядних будівельних організацій позитивно вплинула активізація інвестиційного процесу в Україні. Так за 2006-2007 роки простежується позитивна тенденція щодо зростання обсягів освоєння капітальних інвестицій, у тому числі підрядних будівельно-монтажних робіт. Середньорічний приріст цих показників по окремих регіонах країни становить 10-20%. Водночас ще повільними темпами зростають обсяги житлового будівництва через недостатність залучення джерел фінансування з місцевих бюджетів, підприємств, установ та організацій незадовільне використання іпотечного та інших видів кредитування.

Сьогодні залишається низькою якість будівництва, не приділяється належної уваги забезпеченню регіонів оновленою проектно-планувальною документацією, зокрема генеральними планами.

Місцевим органам виконавчої влади та органам місцевого

самоврядування необхідно здійснити заходи щодо створення умов для стимулювання інвестиційної діяльності шляхом скорочення процедур одержання необхідних погоджень та дозволів. Низькою сьогодні залишається якість будівництва, не приділяється належної уваги забезпеченню регіонів оновленою проектно-планувальною документацією, зокрема генеральними планами.

Актуальним є питання підвищення якості виконання проектних та будівельних робіт. Сучасні умови ринкових відносин вимагають від виконавців цих робіт здійснення заходів, спрямованих на запровадження систем управління якістю відповідно до вимог міжнародних документів. Досвід економічно розвинутих країн підтвердив, що витрати на попередньому етапі запровадження систем управління якістю у подальшому окупуються.

Сьогодні особливий акцент потрібно зробити на поступове приведення нормативно-правової та нормативної бази у проектуванні та будівництві до вимог документів Європейського Союзу, Світової організації торгівлі та Міжнародної організації зі стандартизації. Зокрема потребує суттєвого удосконалення діяльність з упорядкування та подальшого розвитку системи нормативно-правового забезпечення. Документи, які регламентують розроблення, погодження та прийняття будівельних норм, не переглядалися впродовж останніх тринадцяти років, у той час, як законодавство з питань стандартизації та забезпечення будівельного

комплексу нормативною документацією впродовж цього періоду суттєво удосконалено.

Важливо активізувати роботу проектних та будівельно-монтажних організацій щодо запровадження систем управління якістю відповідно до вимог міжнародних стандартів у цій сфері.

Скорочення чисельності та кваліфікаційного цензу фахівців у проектних і будівельних організаціях призвело до втрат інтелектуального та інженерного потенціалу в сфері будівництва в цілому. У проектній справі простежується значна кількість дрібних організацій, велика зношеність основних засобів, недостатнє впровадження сучасних технологій, зростання цін на програмне забезпечення, повільне оновлення нормативної документації.

Гострим залишається питання підготовки кваліфікованих фахівців для проектних і будівельних організацій, у тому числі проектувальників та фахівців з нормоконтролю у проектній справі та будівництві. На жаль, жоден вищий навчальний заклад нині не готує спеціалістів з цього напрямку.

Повільно здійснюється робота над створенням законодавчого та нормативного підґрунтя для розширення будівництва соціального житла та житла, доступного для широких верств населення. Органами місцевого самоврядування не розпочато роботу щодо забезпечення такого будівництва земельними ділянками відповідного рівня.

Проблемним питанням є рівень рентабельності у підрядній діяльності будівельного комплексу, оскільки частка збиткових будівельних організацій сьогодні перевищує 30 %. Тому принципове значення має пошук і мобілізація внутрішніх резервів зниження собівартості підрядних робіт, підвищення рентабельності будівельного виробництва. При вирішенні даної проблеми необхідно дотримуватися комплексного підходу.

Дослідження показників діяльності будівельно-монтажних організацій західних областей України за останні 10 років свідчить, що терміни будівництва, собівартість продукції, фінансові результати залежать насамперед від збалансованості обсягів підрядних робіт з виробничими потужностями організацій. Оптимальне значення коефіцієнта збалансованості обсягів підрядних робіт з виробничим потенціалом організації коливається в діапазоні від 0,8 до 0,9 залежно від конкретних виробничих умов.

Водночас сьогодні простежується недостатня збалансованість будівельних програм з потужностями підрядних організацій. У кінці 90-х років ХХ століття потужності підрядних організацій були в середньому завантажені на 30 - 40 %, що негативно вплинуло на рівень виробничих витрат і фінансові результати господарської діяльності. Взаємозв'язок між рівнем виробничих витрат і ступенем завантаження потужностей будівельних організацій нами досліджувався методом кореляційного аналізу. Виявлено, що зміна ступеня завантаження потужності на 1 % призводить в середньому до зміни рівня виробничих витрат на 0,2 %.

Слід зазначити, що за 2004 - 2007 роки завантаженість виробничих потужностей підрядних організацій зросла на 30 - 35 % пунктів, що зумовлено в основному активізацією інвестиційного процесу в Україні.

Сьогодні, на нашу думку, є всі передумови для підвищення ступеня збалансованості виробничих

програм з потужностями будівельних організацій. З цієї метою будівельно-монтажним організаціям необхідно:

- систематично здійснювати маркетингові дослідження (аналіз ринку будівельної продукції) в регіоні обслуговування для визначення потенційного переліку об'єктів будівництва і власних виробничих можливостей;
- періодично проводити аналіз реального стану власного потенціалу, у тому числі організаційно-виробничих структур, трудового і технічного потенціалу, фінансово-економічної ситуації з точки зору виявлення потенційного портфеля замовлень;
- виявляти шляхи економічного розвитку (промислової бази, техніко-технологічного переоснащення підприємства та ін.);
- розробити довгострокову стратегію розвитку виробничої потужності і зростання будівельної програми на перспективу.

Реалізація названих організаційних заходів сприятиме зниженню собівартості будівельно-монтажних робіт та підвищенню рентабельності виробництва.

Для більш ефективного розвитку будівельного виробництва принципове значення має повне забезпечення та ефективне використання підрядними організаціями основних засобів, трудових і матеріальних ресурсів.

Сьогодні склалася ситуація, при якій не забезпечується відтворення зношених основних засобів. За останні роки практично призупинено відтворення основних засобів, знос останніх досяг критичного рівня (45 - 46 %) і не компенсується новими інвестиціями. За 1996 - 2007 роки кількість основних будівельних машин скоротилась на 20 %, а засобів малої механізації у 5,2 рази.

Однією із таких причин є значне зростання цін на будівельну техніку, нестача джерел фінансування в активну частину основних засобів. Треба зазначити, що машинний парк в підрядних організаціях часто формується без врахування сучасних вимог, номенклатура машин і механізмів не завжди відповідає структурі будівельно-монтажних робіт, що негативно впливає на рівень механізації робіт і продуктивності праці.

Тому важливо здійснити комплекс заходів щодо поліпшення використання машин за часом. Це зумовлено тим, що внутрішньозмінні втрати робочого часу залишаються високими, а прості бульдозерів, екскаваторів і баштових кранів перевищують 1/3 робочої зміни. Значна частка парку будівельної техніки (19 - 22 %) постійно знаходиться в ремонті або його очікуванні.

Оцінюючи ступінь забезпеченості підприємства (організації) основними засобами, недостатньо обмежуватися лише кількісним зростанням їх активної частини, потрібно звертати увагу на зміни в якісному складі активної частини основних засобів, оскільки у вартісному виразі вона може бути високою, а її технологічна й вікова структура - незадовільна. При цьому слід зазначити, що починаючи з третього року експлуатації продуктивність машин щорічно знижується в середньому на 4 %, а витрати зростають на 3 - 5 %.

Для досягнення високих виробничих показників необхідно, щоб кожна підрядна організація залежно від спеціалізації й особливостей будівництва

обґрунтувала потребу основних засобів інженерно-економічними розрахунками у функціональній, технологічній, типорозмірній і відтворювальній структурах.

Прискорення технічного прогресу вимагає більш високих темпів оновлення активної частини основних засобів, оскільки в галузі склалася ситуація при якій середньорічне оновлення основних засобів у 2,3 рази менше від нормативного показника з врахуванням амортизаційного терміну їх експлуатації. Тому необхідно обмежити обсяги капітального ремонту машинного парку економічно раціональними рамками. Результати проведеного нами дослідження показують, що після кожного капітального ремонту експлуатаційна продуктивність машин знижується на 6 – 12 %, а вартість однієї машино-зміни зростає на 8 – 15 %. У зв'язку з цим доцільно, де можливо, скоротити кількість капітальних ремонтів, підвищити ступінь інтенсифікації використання наявної техніки і в міру вироблення моторесурсу замінювати її.

Важливим є відновлення вітчизняного машинобудування для будівництва. При цьому необхідно спиратися на пріоритетні напрямки забезпечення будівельних організацій вантажопідйомними механізмами, машинами для бетонних і землерийних робіт, малогабаритною будівельною і комунальною механікою.

Враховуючи суттєву зміну структури будівельного комплексу, слід організувати ремонт машин, виготовлення запасних частин на спеціалізованих машинобудівних заводах.

Особливої уваги заслуговує розвиток нових форм забезпечення будівельних організацій засобами механізації: лізинг будівельної техніки, продаж машин і механізмів у кредит, розвиток вторинного ринку засобів механізації, прокат будівельної техніки, її ремонт та виробництво запасних частин для машин, що знаходяться в експлуатації. В регіонах країни було б доцільно створити машинотехнічні підприємства з сервісного технічного обслуговування, ремонту і прокату будівельних машин і засобів малої механізації.

Будівельним організаціям варто було б розширити і укріпити, а за необхідності і знов створити бази з ремонту засобів малої механізації.

Для фінансування робіт з переоснащення будівельного комплексу новими засобами механізації, важливо, на нашу думку, організувати спеціальний фонд нової будівельної техніки, наприклад, у формі консорціуму. Зобов'язати користувачів будівельних машин, а також тих, які їх використовують у власній технології, незалежно від форм власності і кількості таких машин, відчислити у фонд розвитку цієї галузі відсотки від доходів, які отримуються від використання таких машин в розмірі 0,5 – 1 %. Крім того, тут повинно бути передбачене часткове державне фінансування такої програми.

У „Правилах визначення вартості будівництва” (ДБН Д 1.1.1. - 2000) при розрахунку договірної ціни доцільно було б окремим пунктом передбачити виділення підряднику в обов'язковому порядку додаткових коштів на розвиток власної виробничої бази, у тому числі на відновлення парку будівельних машин і автотранспорту у розмірі до 10 % від договірної ціни.

Крім того, для виробників будівельної техніки слід передбачити ряд пільг на перших 3 – 5 роках діяльності. Це можуть бути кредити з невеликими відсотками, зменшення оподаткування прибутку.

Трудові ресурси. З переходом до ринкових умов господарювання для всіх будівельних організацій характерне суттєве скорочення чисельності працівників і зростання коефіцієнта плинності робітничих кадрів. У 90-х роках ХХ століття в капітальному будівництві обсяги підрядних робіт скоротились в 4,5-5 разів, а чисельність персоналу у 2-2,5 рази. Це призвело до того, що робітники працювали в режимі неповного робочого дня (тижня). В таких умовах опинилося 24-26% загальної чисельності персоналу. На багатьох підприємствах надавалися відпустки без збереження заробітної плати або з частковим збереженням її. Частка таких робітників становила 18-20%. Кількість робочих днів, відпрацьованих в середньому одним робітником впродовж року, зменшилась до 170-175. Річний оборот по звільненню робітників становив 30 – 35 %, а по прийманню – 20 – 25 %, що в кінцевому результаті призвело до суттєвого скорочення чисельності працівників підприємств (організацій) будівельного комплексу.

Дослідження динаміки плинності робітничих кадрів свідчить, що це важкокерований, складний соціально-економічний процес, на який впливають різноманітні фактори. Понад 60 % плинності кадрів зумовлено виробничо-економічними причинами, усунення яких безпосередньо залежить від керівників будівельних організацій.

Якщо розглядати трудовий потенціал підрядних будівельних організацій за кваліфікаційно-професійною ознакою, то тут помітна тенденція щодо його погіршення. Це насамперед відбивається на якості будівельного виробництва.

Сьогодні недостатньо вирішується проблема скорочення питомої ваги затрат ручної праці на основних видах будівельних робіт, яка становить в середньому 50 – 60 %.

Суттєво впливають на ефективність використання персоналу системи оплати праці. Ще недостатньо застосовуються прогресивні системи, виплата заробітної плати не завжди здійснюється своєчасно. Частка преміальних доплат у загальній сумі витрат на оплату праці становить до 20%, що суттєво не впливає на зростання продуктивності праці, зниження плинності кадрів та скорочення термінів спорудження об'єктів.

Для оцінки ефективності використання будівельно-виробничого персоналу та виявлення невикористаних резервів рекомендується застосовувати систему показників, до яких можна віднести:

- продуктивність праці;
- рівень використання фонду робочого часу;
- стан дисципліни та плинність кадрів;
- питому вагу робітників, зайнятих ручною працею;
- ступінь відповідності професійно-кваліфікаційного складу робітників структурі і розряду робіт;
- відповідність кваліфікації працівників апарату управління своїм посадам;
- чисельність робітників у розрахунку на одного працівника апарату управління;
- витрати на утримання апарату управління і їх чисельність на 1 млн. грн. будівельно-монтажних робіт, що виконуються власними силами організації;
- рівень технічної оснащеності працівників апарату управління.

Застосування у практичній діяльності підприємств наведеної системи показників, на нашу думку, дозволить виявляти і реалізовувати невикористані

резерви щодо підвищення продуктивності праці.

Матеріальні ресурси. З переходом до ринкової економіки простежується тенденція щодо поліпшення структури будівельних матеріалів і конструкцій, розширюється застосування ефективних видів металопрокату, пластмас, смол, полімерів, прогресивних виробів з деревини, керамічних та інших видів матеріалів. Форма організації матеріально-технічного постачання будівництва, яка будується переважно на прямих зв'язках з постачальниками є найбільш ефективною і дозволяє досягти мінімальних витрат при вирішенні питань поставок матеріалів.

У 90-х роках минулого століття найбільш широке застосування при спорудженні об'єктів виробничого і невиробничого призначення належало збірним залізобетонним конструкціям. Однак, якщо порівнювати 1990 р. з 2007 р. то їх обсяг скоротився майже в 10 разів (з 9,3 млн. м³ до 2,4 млн. м³). Науково-технічний прогрес вніс якісні зміни у технологію виготовлення залізобетонних конструкцій. Сьогодні визначилися такі прогресивні напрямки у виробництві залізобетонних конструкцій, як збільшення питомої ваги виробів за рахунок застосування легких бетонів; вдосконалення конструктивних рішень; підвищення якісних характеристик вихідних матеріалів (цементу, заповнювачів, арматурної сталі); збільшення монтажних одиниць, підвищення їх заводської готовності.

Нині в Україні практично виробляються всі види будівельних матеріалів і конструкцій, основними виробниками яких є ВАТ і ЗАТ, товариства з обмеженою

відповідальністю. Будівельні матеріали, як правило, комплектуються за такими схемами:

- виробник – підрядник (залізобетонні вироби, стінові матеріали, металеві вироби і конструкції);
- виробник – оптовик – підрядник. Транспортування матеріалів, як правило, здійснюється споживачами – підрядниками. Все це залежить від укладених договорів з виробниками продукції.

Стінові матеріали, залізобетонні вироби реалізуються по ціні виробника, а всі інші матеріали через оптовиків за ринковими цінами.

Проте асортимент і якість багатьох із будівельних матеріалів дещо гірший у порівнянні з продукцією розвинутих країн. В Україні мало виробляється будівельних матеріалів, максимально придатних до застосування в зручній дрібній розфасовці з повним набором комплектуючих.

Сьогодні у діяльності підприємств будівельної індустрії потрібне перепрофілювання виробництва конструкцій і матеріалів відповідно до ринкового попиту, вирішення проблеми енерго- і ресурсозбереження, заміни привізних матеріалів на місцеві, підвищення якості продукції і збільшення експортних обсягів на ринку будівельних конструкцій і матеріалів.

Отже, ефективний розвиток будівельного виробництва в умовах ринку можливий за умови реалізації комплексу організаційно-технічних та фінансово-економічних заходів як на стадії формування виробничих програм, так і в процесі їх виконання.

Література

1. *Будівництво: наука, проекти, економіка.* – 2006. – № 3 (7). – С. 60 – 63.
2. *Будівництво України.* – 2007. – № 6. – С. 22 – 30.
3. *Вісник Академії будівництва України.* – 2008. – Сімнадцятий випуск. – С. 3-7.
4. *Економіка будівництва.* – 2005. – № 3. – С. 4 – 5.
5. *Інформаційний бюлетень [Текст] / Міністерство регіонального розвитку та будівництва України.* – К. : Міністерство регіонального розвитку та будівництва України, 2007. – № 4. – С. 15 – 16.

АНАЛІЗ РИНКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВАТ «УКРТЕЛЕКОМ»

Висвітлено особливості галузі зв'язку та перспективні напрями розвитку, які підвищують ефективну діяльність операторів. Розглянуто питання впровадження в існуючому сегменті ринку нових послуг зв'язку та важливість брендової політики для використання переваг розвитку.

Ключові слова

Абоненти, мобільний зв'язок, інтернет, оператори, бренд.

Зв'язок є однією з найважливіших і пріоритетних галузей, яка покликана задовольняти потреби споживачів, органів державної влади, місцевого самоврядування, оборони й безпеки держави у засобах і послугах поштового й електричного зв'язку.

Актуальність теми обумовлюється особливим місцем зв'язку в системі народного господарства країни та визначається відношенням до сфери діяльності - виробничої або невиробничої.

Воробієнко П. П., Манів З. О., Луцький І. М., Лозова Т. І., Орлов В. М. та інші автори вказують, що детальний аналіз сучасного стану ринку телекомунікаційних послуг у галузі є вкрай необхідним і сприятиме швидкій інтеграції нашої держави у світове економічне товариство.

Метою статті є вивчення особливостей галузі зв'язку, що дає можливість умовно розділити на дві групи. Перша група, яка не виробляє речову продукцію, а здійснює переміщення повідомлень (інформації) на відстань. Друга - виробництво засобів зв'язку.

Економічною ознакою зв'язку, як галузі матеріального виробництва, є участь засобів праці, предметів праці та самої праці працівників зв'язку у створенні його послуг аналогічно до промисловості та інших галузей виробництва.

Як і в інших галузях, у зв'язку здійснюється процес відтворення засобів праці, за допомогою яких виконується процес передавання інформації. До них належать устаткування і апаратура, станційні і лінійні споруди, виробничі будівлі, інструменти та інше, які складають активи підприємств зв'язку.

Процес споживання послуг зв'язку подібний до споживання продукції (товарів) в галузях матеріального виробництва. Якщо послуга зв'язку споживається у виробничій сфері, то її вартість переноситься на вартість новоствореного товару. Якщо ж послуги зв'язку споживаються в невиробничій сфері або служать особистому споживанню, то разом зі споживанням зникає і їхня вартість.

Всі вищенаведені ознаки свідчать про те, що зв'язок належить до сфери матеріального виробництва. Разом з цим економічній природі зв'язку належать специфічні риси, які впливають з її галузевих особливостей.

До однієї з важливіших особливостей можна віднести специфіку створюваного продукту, який на відміну від продукції промисловості не є речовим продуктом (товаром), а представляє собою кінцевий корисний ефект процесів передавання і приймання інформації, який виступає у формі послуги.

Крім того, неречовий характер продукту обумовлює відсутність у виробничому процесі зв'язку сировини та основних матеріалів, які є речовими носіями продукції. Це, безперечно, відображається на структурі собівартості послуг зв'язку (в середньому частка сировини і основних матеріалів у структурі витрат складає 5 %, заробітна плата з нарахуваннями - 52 % [6, с. 87]).

Важливою особливістю галузі зв'язку, яка тісно пов'язана з попередньою, є невідокремленість у часі процесів виробництва та споживання продукції. Особливо чітко це простежується в підгалузі телефонного зв'язку, де сам процес

передавання телефонного повідомлення (інформації) і процес виробництва відбувається за участю споживача і без нього неможливий. Крім того кінцевий результат виробничої діяльності підгалузі не може зберігатися про запас або на складі, виключатися зі сфери виробництва і вступати у сферу обігу для реалізації. Звідси випливають вимоги максимального наближення засобів зв'язку до споживачів, збільшення щільності мережі пунктів зв'язку (відділень «Телекомсервіс», переговорних пунктів та пунктів колективного користування послугами Інтернет і інших).

Наступною особливістю в галузі зв'язку є те, що на відміну від промисловості, де предмет праці підлягає речовій зміні (фізичній, хімічній тощо), у виробничому процесі зв'язку інформація, як предмет праці, повинна підлягати тільки просторовому переміщенню. Будь-яка інша зміна інформації, крім просторового переміщення, означає її спотворення, втрату споживної вартості і завдає шкоди споживачам.

Одна з особливостей зв'язку полягає також у тому, що процес передавання інформації завжди є двобічним, тобто відбувається між відправником і отримувачем інформації. Оскільки необхідність у передаванні інформації може виникнути між абонентами, які знаходяться в будь-яких пунктах, це потребує створення надійної, стійкої, розвиненої мережі зв'язку, що поєднує всі населені пункти між собою.

Завдання даного дослідження обумовлено вивченням особливостей галузі зв'язку, що невіддільно пов'язане з існуючим попитом користувачів на ці послуги. За останніми дослідженнями компанії GfK Ukraine, в галузі спостерігається наступна картина:

- послугами фіксованого й мобільного зв'язку одночасно користується 38 % населення України старші 16 років;
- 26 % населення користується тільки мобільним зв'язком, 15 % - тільки фіксованим, 21 % не

користується послугами телефонії;

- мобільний зв'язок найпопулярніший у віковій групі 20-29 років (90 %). Трохи нижче показник у віковій групі 16-19 років (81 %), найнижче проникнення мобільного зв'язку серед людей старших 60 років (27 %);
- проникнення фіксованого зв'язку в містах з населенням понад 500 тис. осіб становить 70 %, від 100 тис. до 500 тис. осіб - 67 %. У селах рівень телефонізації досить низький - лише 32 % жителів користується стаціонарним телефоном;
- серед активних користувачів Інтернету 76 % працюючих громадян, при цьому 16 % активних користувачів мережі вважає робоче місце своїм основним місцем доступу, 29 % користується Інтернетом як вдома, так і на роботі;
- найпоширенішою метою використання Інтернету для активних користувачів є спілкування й пошук інформації, для 32 % користувачів найхарактернішим є пошук новин, для 30 % - перегляд розважальних сайтів;
- близько половини активних користувачів витрачає на всі телекомунікаційні послуги від 100 до 200 грн. на місяць, 17 % витрачають до 100 грн. Серед інших користувачів 87 % витрачають на телекомунікаційні послуги менше 100 грн. на місяць.

З появою ринку телекомунікаційних послуг, відповідно і операторів, що пропонують свої послуги, частка доходів ВАТ «Укртелеком» стрімко почала зменшуватись.

Залишаючись основним оператором на ринку фіксованого телефонного зв'язку (10,4 мільйони абонентів) ВАТ „Укртелеком” до останнього часу не розвивав послуг мобільного зв'язку, що привело до значної втрати ринку телекомунікаційних послуг і як наслідок зниження частки тарифних доходів.

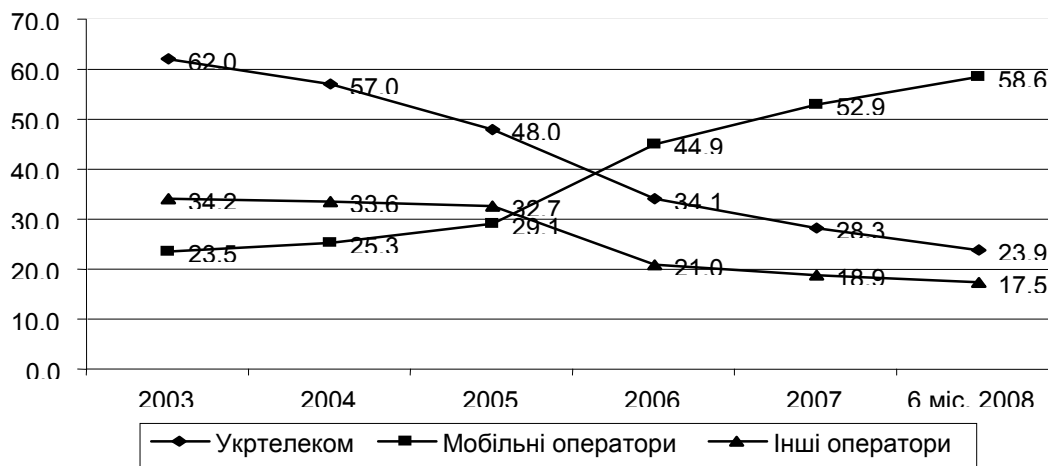


Рис.1. Частка доходів ВАТ „Укртелеком” та мобільних операторів на ринку послуг зв'язку, %

Такі негативні тенденції зумовили до ухвали Національною комісією з питань регулювання зв'язку рішення про видачу ВАТ «Укртелеком» ліцензії на мобільний зв'язок. Причому це новітній зв'язок так званого третього покоління, оскільки ВАТ «Укртелеком» отримав дозвіл на використання радіочастот в діапазоні 3G (у Європі цей стандарт називають UMTS). Раніше радіочастоти, на яких розгорнуто зв'язок третього покоління, належали військовим. У світі зв'язок діапазону 3G вважається елітним. Але, як прогнозують експерти, з часом цей стандарт повністю замінить технологію GSM,

яка на сьогодні є найпоширенішою у світі. Адже 3G дозволяє запровадити, наприклад, відеозв'язок, тобто звичайні мобільки можна буде використовувати навіть для відеоконференцій. Для ділових людей дуже зручно - немає потреби бути „прив'язаним” до офісу. До того ж 3G дозволяє налагодити високошвидкісний зв'язок через інтернет - це вдвічі - втричі швидше, ніж нині працюють телефони у стандарті GSM. Причому це вже друге повернення ВАТ „Укртелеком” після чотирирічної перерви у зв'язку з продажем своєї частки акцій у компанії UMC [5, с. 3].

Вже в 2007 році ВАТ «Укртелеком» ввів у комерційну експлуатацію 3G-мережі в шести обласних центрах Дніпропетровську, Донецьку, Києві, Львові, Одесі та Харкові. На даний час введено в комерційну експлуатацію 3G-мережі у всіх обласних центрах, а також містах з розвинутою промисловою та курортною інфраструктурою. В інших містах і сільській місцевості абоненти компанії користуються стандартними

послугами GSM-мережі в роумінгу компанії „Українські радіосистеми” (торгова марка Beeline).

Таким чином ВАТ «Укртелеком» став 11-м гравцем українського ринку стільникового зв'язку і третьою компанією, котра пропонує послуги мобільного доступу в мережу на мегабітній швидкості. На даний час мережа мобільного зв'язку характеризується наступною кількістю споживачів.

Таблиця 1. Кількість абонентів мобільного зв'язку основних операторів станом на 01.07.2008 року

Оператор	Кількість абонентів станом на		Зміни за місяць, %	Частка ринку послуг, %
	30.06.2008 р.	31.05.2008 р.		
Київстар	23320000	23370000	99,7	42,3
МТС	19125151	19373961	98,7	34,7
Астеліт	10010000	9700000	103,2	18,1
УРС	2081390	1983975	111,3	3,8
Загалом	55176541	55105936	100,1	

Кількість абонентів мобільного зв'язку стандарту GSM в Україні тривалий час утримується на рівні 55,1 мільйона споживачів. З цього можна зробити висновок про те, що ринок послуг мобільного зв'язку стандарту GSM досяг свого насичення.

Технологія 3G дозволяє отримати доступ до Інтернету з швидкістю до 3,6 Мбіт/сек., що дає можливість здійснювати відеодзвінки, переглядати на мобільному телефоні відео в режимі реального часу. Для порівняння: максимальна швидкість, яку використовують GSM-оператори, становить 400 Кбіт/сек. Слід, правда, взяти до уваги, що де-факто відеодзвінки в мережі ВАТ «Укртелеком» можуть бути лише внутрішньомережевими. В Україні ніхто цієї послуги ще не підтримує, а міжнародні міжоператорські з'єднання найчастіше організуються по VoIP-каналах, які не забезпечують якісної передачі відеопотоку. Оскільки попит на зазначену послугу невеликий, то й тариф на неї «зваблиивий». Вартість хвилини відеодзвінка в мережі ВАТ «Укртелеком» така ж, як і у звичайного голосового внутрішньомережевого виклику 25-35 коп., залежно від тарифного плану. У європейських 3G-мережах тарифи на відео дзвінки, звісно, у півтора-два рази вищі, ніж на голосові виклики.

Таким чином можна зробити висновок, що маркетингова стратегія ВАТ «Укртелеком» робить ставку на послуги доступу до мережі інтернет, а не на відеозв'язок. Вартість передачі даних в Utel становить 10-70 коп. за 1 Мб інформації, в залежності від тарифного плану. Для порівняння: середня вартість тарифів у GSM-операторів - 5 грн. за 1 Мб інформації [4, с. 32].

До закінчення 2008 року ВАТ «Укртелеком» планує підключити 250 тис. абонентів, ВАТ «Укртелеком» розраховує, що середньомісячний дохід від одного абонента (ARPU) приблизно у два рази перевищить середній показник на ринку і становитиме 15 доларів. «Роблячи такий прогноз ми розраховуємо, що абоненти будуть активно користуватися послугами передачі даних» [1, с. 2]. За даними учасників ринку послуг мобільного зв'язку послуги передачі даних у найбільших GSM-операторів у структурі ARPU зараз займають не більше 5 % і їх ARPU - середньомісячний дохід від одного абонента не перевищує 0,4 долара.

Важливими у цьому контексті є дослідження Nielsen Comrapu щодо рівня проникнення мобільного Інтернету в країнах світу, де такі послуги надаються. Дослідження проводилося шляхом прямого опитування споживачів, які мають мобільні термінали стандарту UMTS.

Отже, можна зробити висновок, що за короткий час

(стандарт UMTS в різних країнах світу впроваджений протягом до 5 років) вказаний вид послуг знайшов своїх поціновувачів.

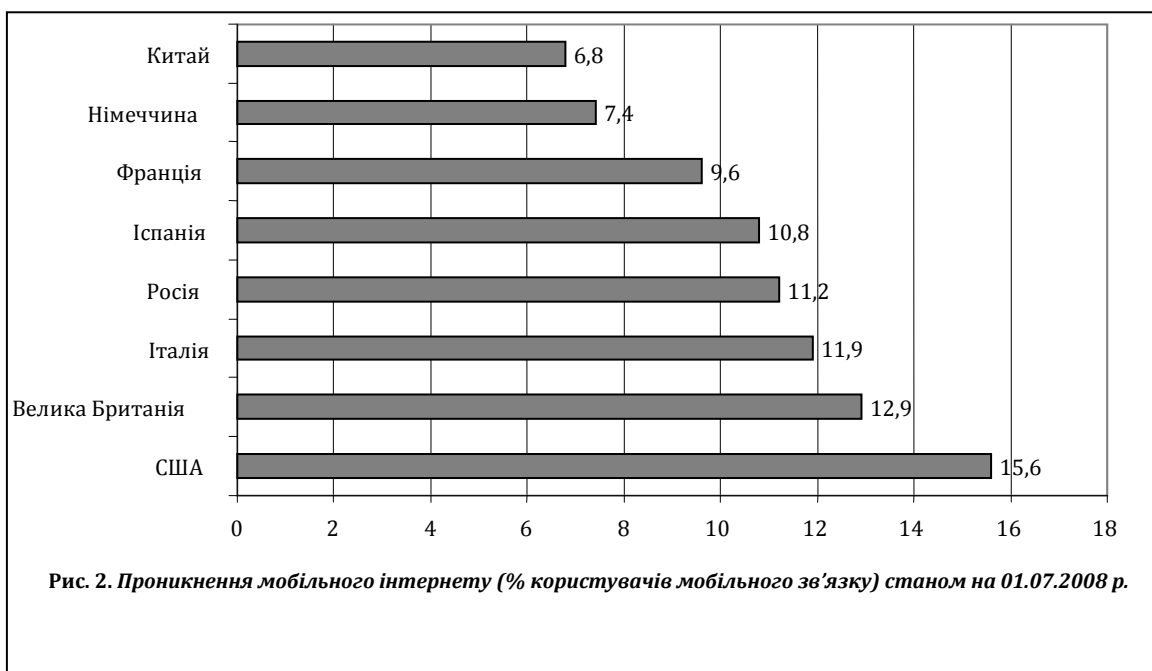
Іншою складовою успіху ВАТ «Укртелеком» є можливість розвитку широкосмугового доступу (ШСД) до мережі Інтернет за допомогою технології ADSL. Станом на липень 2008 року в Україні нараховувалося більше 8 мільйонів користувачів. За останні три роки частка доходів галузі від надання цього виду послуг зросла з 0,5 % до 5 %.

На даний час в Україні налічується п'ять провайдерів широкосмугового доступу до мережі Інтернет з кількістю абонентів, яка перевищує 20 тисяч. Для прикладу в м. Тернополі, крім ВАТ «Укртелеком», вказані послуги надають Товариство СтарСофт і Біттернет, однак, їх абоненти сумарно не перевищують 3 тисячі. За даними iKS-Consulting, лідером за загальною кількістю користувачів ШСД є ВАТ «Укртелеком», кількість абонентів перевищує 400 тисяч. Друге місце за кількістю абонентів близько 200 тисяч займає компанія «Воля». Трійку лідерів замикає група компаній «Оптимі-Фарлеп» чисельність абонентів якої не перевищувала 90 тисяч.

Щодо доходів, отриманих учасниками ринку послуг доступу до мережі інтернет за 1 півріччя 2008 року, їх обсяг досяг 200 мільйонів доларів, що на 65 % більше відповідного періоду минулого року.

Важливим залишається питання надання новітніх послуг зв'язку органам державної влади. Враховуючи той факт, що ВАТ «Укртелеком» лише номінально є відкритим акціонерним товариством, оскільки 96 % акцій на сьогодні належить ФДМУ, надання послуг державним структурам за підтримки (вказівки) держави може стати тим проривом на сегменті ринку бюджетних установ, який може вивести ВАТ «Укртелеком» в лідери з надання послуг мобільного зв'язку і послуг Інтернет на цьому ринку послуг.

З офіційних даних відомо, що держструктури використовують сегмент послуг Інтернет розкриваючи інформацію про свою діяльність лише на 5 %, з них з використанням мереж ВАТ «Укртелеком» не більше 2 %. Ще менша частка проникнення (практично відсутня) в даний сегмент ринку послуг мобільного зв'язку ВАТ «Укртелеком». Кабінету міністрів України навіть не потрібно зобов'язувати державні установи користуватися послугами лише мобільних операторів із державною часткою власності. Уряд може зобов'язати всі бюджетні установи провести нові тендери на надання послуг Інтернет і мобільного зв'язку - просто для того, аби ввести до складу претендентів ВАТ «Укртелеком».



Нема сумніву в тому, що конкурентні переваги компанії ВАТ «Укртелеком» у цих тендерах таки будуть.

Питання брендової політики. Послуги зв'язку третього покоління (3G) надаються під торгівельною маркою Utel, яка є філією ВАТ «Укртелеком», на базі якої будується мережа 3G. Як свідчать дослідження видання «ГВардія», зростання галузі зв'язку відбувається внаслідок розвитку основних гравців цих ринків. Вітчизняні компанії будують ефективну стратегію упізнаності їхніх брендів. Методика проведення

розрахунків визначення вартості бренду ґрунтувалася на фінансовому та факторному аналізі з врахуванням його сили, життєвого циклу, позицій на ринку та перспективи зростання.

Дослідження сучасного ринку телекомунікаційних послуг свідчить про те, що він стрімко розвивається. Причому його розвиток відбувається на конкурентних засадах із значною кількістю операторів, які пропонують нові послуги на доволі ще нерозвинутому ринку послуг.

Таблиця 2. Галузевий рейтинг найдорожчих українських брендів

Позиція в рейтингу	Назва компанії	Вартість бренду, \$ млн.
1	Київстар	3176,266
2	Укртелеком	1327,238
3	Астеліт	381,782
4	Датагруп	261,775
5	Інфоком	13,500

З наведених даних можна зробити висновки про те, що сила бренду значною мірою залежить від досвіду впровадження проектів, узгодженості роботи колективу спеціалістів та їх кваліфікації. Одночасно матеріальні чинники – популярність програм, які впроваджують компанії та якість встановлюваного обладнання не відіграють визначальної ролі.

Для досягнення переваг у галузі телекомунікацій необхідно вести активну політику, яка повинна ґрунтуватися на таких чинниках:

– стратегічним завданням кожної компанії, яка виходить на ринок послуг, повинно бути розуміння того, що технологія повинна відповідати найкращим

світовим зразкам;

- послуги, що пропонують оператори, повинні задовольняти найрізноманітніші сегменти ринку населення, комерційні структури, бюджетні установи;
- активна цінова політика повинна бути спрямована на те, щоб послуги були доступними для різних категорій споживачів;
- перевага споживачів послуг зв'язку сьогодні надається відомим торгівельним маркам і брендам, тому рекламний імідж повинен бути одним з головних чинників просування послуг на ринок зв'язку.

Література

1. Дзекон, Г. Б. Перспективи розвитку мобільного зв'язку третього покоління [Текст] : інтерв'ю Голови правління ВАТ „Укртелеком” Г. Б. Дзекона / Г. Б. Дзекон // Комунікації. – 2008. – № 3. – С. 3.
2. Діловий кур'єр. – 21.08.2008 р. – № 32 (563).
3. Діловий кур'єр. – 04.09.2008 р. – № 34 (565).
4. Манів, З. О. Економіка підприємства [Текст] : навчальний посібник / З. О. Манів, І. М. Луцький – К. : Знання, 2006. – 580 с.
5. Методика кошторисного фінансування філіалів та відособлених підрозділів підприємства „Укртелеком” [Текст] / Укртелеком. – К.: Укртелеком, 1998. – 14 с.
6. Орлов, В. Н. Економіка зв'язку [Текст] / В. Н. Орлов. – Одеса: УДАЗ, 2006. – 331 с.

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ

Розглянуто основні аспекти стимулювання інноваційних процесів на регіональному рівні. Визначено вплив важелів управління інноваціями на ефективність функціонування підприємств, регіонів, держави. Досліджено особливості формування інноваційного потенціалу. Запропоновано використовувати економічну категорію «інноваційність регіону», яка визначатиме його інноваційні можливості.

Ключові слова

Інновації, інноваційний потенціал, регіон, регіональна інноваційна політика, соціально-економічний розвиток.

На сучасному етапі розвитку суспільства суттєво зростає значення інновацій, які здатні істотно покращити конкурентоспроможність вітчизняної продукції та забезпечити її вихід на міжнародні ринки. Значна увага сьогодні приділяється інноваціям як на державному, так і на регіональному рівні, адже проголошений курс на інноваційний розвиток нашої країни та зокрема її регіонів покликаний забезпечити підтримку та стимулювання впровадження інновацій на більшості вітчизняних підприємств.

Однією з основних складових формування національної інноваційно орієнтованої економіки є розроблення і впровадження заходів, пов'язаних із забезпеченням структурно-технологічної перебудови економіки країни та, особливо, її регіонів. Саме тому стимулювання інноваційних перетворень в першу чергу повинно відбуватися на регіональному рівні, адже власне регіон і є тим осередком економічної активності, який здатний впливати на соціально-економічне піднесення території і визначати розвиток країни загалом.

Оскільки на регіональному рівні тісно переплітаються економічні, соціальні, територіальні, політичні, екологічні та інші інтереси, вирішення проблем інноваційної діяльності багатьох економічних суб'єктів можливе через використання зважених методів управління інноваційним потенціалом регіону.

Проблеми інноваційного розвитку та інноваційний потенціал регіонів українські науковці досліджують з різних позицій. Зокрема Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. досліджують інноваційний потенціал з позиції підприємства, регіону, галузі та

соціокультурної сфери. Вони зазначають, що інноваційний потенціал регіону відображає спроможність і готовність регіону здійснювати ефективну інноваційну діяльність. У цілому потенціал інновацій характеризує можливість уведення та появи на її основі інших інновацій і їх поширення на нові сфери науково-практичної діяльності [1, с.25].

Шира Т. Б., досліджуючи вплив інноваційно-технологічного потенціалу підприємства на конкурентоспроможність інноваційних продуктів стверджує, що при здійсненні оцінки наявного потенціалу господарюючого суб'єкта потрібно виходити із специфіки роботи підприємства та його техніко-економічних показників [2].

Петрина М. пропонує оцінювати інноваційний потенціал із застосуванням SWOT-аналізу та методу Дельфі. Вона стверджує, що, правильно оцінивши інноваційний потенціал на початковому етапі діяльності технопаркової структури, можна досягти значних результатів у майбутньому [3].

Групування регіонів за рівнем промислово-інноваційного потенціалу здійснив Волосюк М. В., який на основі рейтингової оцінки за багатофакторним методом визначив промислово-інноваційний потенціал регіонів України [4].

Дослідженням інноваційної активності та інноваційного потенціалу регіонів України присвячена праця Полякової Ю. та Бабець І., які на основі показників інноваційної діяльності за допомогою кластерного аналізу визначили рівень інноваційної активності кожного з регіонів [5].

Незважаючи на багатовекторність

вивчення даного питання, окремі його аспекти до кінця не з'ясовані. Особливо, потребує уточнення визначення впливу інноваційного потенціалу на соціальний та економічний розвиток регіону.

Метою дослідження є обґрунтування необхідності визначення впливу інноваційного потенціалу на соціально-економічний розвиток регіону.

Завдання дослідження полягають у визначенні складових, які формують інноваційний потенціал регіону; виявленні впливу важелів управління інноваціями на сфері суспільного життя; обґрунтуванні сутності економічної категорії «інноваційність регіону» як інтегрованого критерію, що характеризує готовність регіону до впровадження інновацій.

Соціально-економічний розвиток регіону забезпечується на основі реалізації дієвих механізмів державної та регіональної політики. При цьому головною метою державного стимулювання регіонального розвитку є максимально ефективно використання природно-ресурсного, трудового, науково-технічного, інноваційно-інвестиційного потенціалу регіонів на основі поєднання економічних, соціальних та екологічних інтересів на загальнодержавному та регіональному рівнях.

Для забезпечення ефективності регіональної політики та досягнення соціально-економічного ефекту потрібно виходити із вимог інноваційного спрямування економіки.

Механізм державного регулювання регіонального інноваційного розвитку повинен визначатися на міжрегіональному, регіональному та місцевому рівнях управління і базуватися на використанні місцевих ресурсів, реструктуризації господарства, вирішенні екологічних та соціальних проблем.

Суттєві диспропорції у розвитку регіонів обмежують соціально-економічний розвиток держави та її регіонів, уповільнюють та знижують ефективність ринкових перетворень.

У зв'язку з цим державна регіональна політика повинна бути спрямована на створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів як основи їх динамічного розвитку та усунення значних міжрегіональних диспропорцій [6].

Кожен регіон, стосовно якого реалізується регіональна інноваційна політика, розглядається як частина держави, тому його розвиток підпорядковується загальнодержавним цілям та інтересам. Державні інтереси, в свою чергу, реалізуються шляхом визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, державних цільових програм інноваційного розвитку, обсягів фінансування, податкових стимулів тощо.

Безперечно, загальнодержавні та регіональні пріоритети розвитку інноваційної діяльності тісно переплітаються між собою. Але забезпечити високі результати та динамічний, збалансований розвиток регіонів можливо лише завдяки тісній співпраці всіх рівнів влади та управління.

Враховуючи інноваційний потенціал регіону можливо одночасно вирішити проблеми відродження експорторієнтованих та наукоємних виробництв, виходу товаровиробників на передові позиції та подолання безробіття, що сприятиме розвитку пріоритетних галузей та територій, продукція яких користується попитом на світовому ринку. З огляду на це сучасна інноваційна регіональна політика повинна передбачати реалізацію певних завдань, зокрема

структурну перебудову та диверсифікацію виробничо-промислового комплексу, стимулювання експорторієнтованого та імпортозамінного промислового розвитку, насичення ринку товарами власного виробництва, вирішення соціальних питань, забезпечення охорони довкілля та поміркованого використання ресурсного потенціалу, законодавчого регулювання механізму інноваційного розвитку регіонів та підтримки депресивних територій тощо.

Ключова роль у формуванні інноваційного потенціалу регіонів відводиться державі, яка визначає науково-технічну, інноваційну, фіскальну, бюджетну, грошово-кредитну, амортизаційну, митну політику тощо. З іншого боку, на динаміку інновацій у вітчизняній економіці суттєвий вплив справляє ступінь розвитку інноваційної, фінансової, кредитної і фондової інфраструктури, яка залежить від інноваційного розвитку країни. З огляду на це важливим видається використання одночасно усього комплексу важелів для формування сприятливого інноваційного середовища задля досягнення високого соціально-економічного рівня розвитку.

Інноваційний потенціал регіону, його спроможність до інноваційної діяльності та інноваційних перетворень визначається такими складовими, як:

- окреслені перспективи інноваційного розвитку регіону;
- зацікавленість керівництва (посадових осіб) та населення регіону в інноваційному розвитку;
- забезпеченість регіону науково-технічним потенціалом;
- наявність кадрового потенціалу;
- сировинно-ресурсна база регіону;
- розвиток ринкової інфраструктури, зокрема транспортної мережі, банківських установ тощо;
- наявність підприємств, установ та організацій, спроможних та бажаючих займатися інноваційною діяльністю;
- розвиток економічних зв'язків регіону із суміжними регіонами, країнами тощо.

Враховуючи інтереси держави, регіонів та окремих господарських суб'єктів за допомогою використання спеціальних важелів управління інноваціями, можна досягти значного ефекту, що проявлятиметься у всіх сферах суспільного життя. Механізм впливу важелів управління інноваціями на сфері суспільного життя подано на рисунку 1.

Особливості інноваційного розвитку регіону визначаються внутрішніми резервами його інноваційно-економічного зростання, що потребує ґрунтовного аналізу наявних ресурсних можливостей регіону та ринкового середовища зокрема.

З огляду на окреслені орієнтири основні функції органів місцевої влади з приводу регулювання інноваційних процесів на регіональному рівні полягатимуть (проявлятимуться) в:

- участі у розробленні та подальшій реалізації загальнонаціональних та регіональних стратегій та програм розвитку інноваційної підприємницької діяльності;
- сприянні та підтримці суб'єктів господарювання з приводу організаційно-методичного забезпечення, матеріально-технічної та консультативної допомоги;
- сприянні придбання новітніх технологій та впровадження інноваційних проектів підприємствами регіону;
- заохоченні проведення досліджень і розробок у

- регіоні;
- сприянні розвитку інноваційної інфраструктури регіону;
- стимулюванні виробництва нових видів продукції;

- сприянні ресурсного забезпечення інноваційної діяльності шляхом муніципального фінансування та залучення інвестиційних ресурсів.

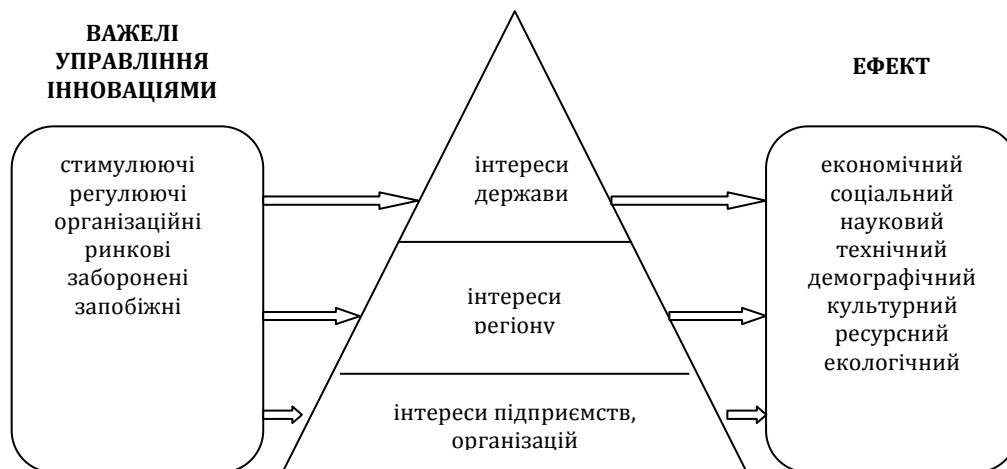


Рис. 1. Вплив важелів управління інноваціями на сфері суспільного життя

Незважаючи на заходи, які вживає держава стосовно сприяння інноваційній діяльності, офіційні статистичні дані свідчать про вкрай низьку інноваційну активність промислових підприємств. Так у 2007 році інноваційною діяльністю в Україні займалося лише 14,2 % від загальної кількості підприємств, хоча порівняно з попередніми роками у даному напрямку і відбулися позитивні зрушення (11,2 % у 2006 році).

Впроваджували інновації 1186 підприємств, в тому числі 515 впроваджували нові технологічні процеси, кількість яких склала 1419, з них 634 маловідходних і ресурсозберігаючих; 564 підприємства впровадили 2526 найменувань інноваційних видів продукції, з яких 881 - нові види машин, устаткування, прилади, апарати тощо [7, с. 193-195].

У регіональному розрізі і надалі спостерігаються значні диспропорції щодо впровадження підприємствами інновацій. Лідерами залишаються м. Київ (31,9 % підприємств проти 11,5 % в Україні), Івано-Франківська (23,6 %), Вінницька (17,5 %), Волинська (15,4 %), Харківська область (14,6 %). Найнижчі показники впровадження інновацій на промислових підприємствах у Миколаївській (4,4 %) та Сумській областях (4,8 %) [7, с.243].

Неоднорідна в регіонах і структура розподілу витрат за напрямками інноваційної діяльності. З даних, наведених у таблиці 1, видно, що витрати підприємств у більшості регіонів спрямовувалися, головним чином, на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, ведення внутрішніх науково-дослідних робіт та інші витрати.

Визначаючи регіон з позиції цілісної системи з властивими йому структурою, функціями та завданнями, взаємозв'язками із навколишнім середовищем, потрібно зазначити, що всі ці атрибути можуть відрізнятися між собою за такими характеристиками, як ресурсні можливості, природнокліматичні, економічні, демографічні, соціальні особливості тощо. З огляду на це виникає потреба впровадити такі оціночні показники, які дадуть змогу визначити рівень соціально-економічного розвитку кожного регіону, ступінь його ресурсно-

економічного освоєння та забезпечення, участь у виробництві національного продукту тощо.

Оцінюючи інноваційний потенціал, потрібно спиратись на систему показників та визначити інноваційні можливості регіону за допомогою якісних, кількісних та інтегрованих показників, виходячи з особливостей регіонального розвитку, соціально-економічних, технологічних, демографічних, географічних, культурних, ресурсних характеристик регіону тощо.

Величиною, що якісно характеризує розвиток регіону, є покращення використання його соціально-економічного та інноваційного потенціалу. Передумови активізації економічного розвитку регіону ґрунтуються на наявності та використанні матеріально-технічного забезпечення, реальному стані виробничих фондів та ефективності їх використання, забезпеченості кадрами, ресурсним потенціалом тощо.

При оцінці ступеня сприйнятності регіону до впровадження нововведень потрібно також враховувати фактичний стан економіки країни та окремих регіонів, тенденції економічного зростання впродовж визначеного терміну тощо. Важливим є врахування географічного фактора та транспортного освоєння території регіону, рівня розвитку соціальної інфраструктури, рівня життя і доходів населення, науково-освітнього потенціалу, екологічного становища регіону, рівня технічного розвитку господарюючих суб'єктів тощо.

Означені параметри достатньо тісно взаємопов'язані між собою і у своїй сукупності формують інноваційний клімат регіону. Інноваційний клімат або інноваційна привабливість регіону, з одного боку, свідчить про активність інноваційної діяльності у регіоні, а з іншого - визначає можливості припливу фінансових ресурсів та їх інвестування в ті чи інші регіональні інноваційні об'єкти, проекти, програми. В той же час низькі оціночні значення окремих сторін регіонального розвитку будуть впливати на рейтингову позицію регіону з погляду інноваційно-інвестиційної діяльності та знижувати інноваційний потенціал території загалом.

Для оцінювання інноваційної привабливості

Таблиця 1. Розподіл загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності та регіонами у 2007 році, тис. грн.*

	Всього	У тому числі									
		внутрішні НДР	у % до загального обсягу витрат	зовнішні НДР	у % до загального обсягу витрат	придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	у % до загального обсягу витрат	інші зовнішні знання	у % до загального обсягу витрат	інші	у % до загального обсягу витрат
Україна	10821016,6	793550,5	7,3	192890,8	1,8	7441268,5	68,8	328421,6	3,0	2064885,2	19,1
АР Крим	185038,9	9400,5	5,1	57,8	0,0	65742,6	35,5	13174,8	7,1	96663,2	52,2
Вінницька	355336,6	6344,8	1,8	2147,6	0,6	340971,0	96,0	379,9	0,1	5493,3	1,5
Волинська	169774,3	2731,3	1,6	97,5	0,1	166901,2	98,3	-	-	44,3	0,0
Дніпропетровська	1179598,7	56724,7	4,8	14371,9	1,2	610699,8	51,8	8153,5	0,7	489648,8	41,5
Донецька	2639912,1	83630,4	3,2	77201,9	2,9	2148992,9	81,4	237190,2	9,0	92896,7	3,5
Житомирська	61366,3	-	-	218,0	0,4	56724,7	92,4	-	-	4423,6	7,2
Закарпатська	40702,7	6420,0	15,8	7,5	0,0	31284,7	76,9	2,1	0,0	2988,4	7,3
Запорізька	160330,3	37301,2	23,3	5573,0	3,5	84586,4	52,8	281,5	0,2	32588,2	20,3
Івано-Франківська	264864,3	119451,1	45,1	9863,4	3,7	116371,0	43,9	12041,2	4,5	7137,6	2,7
Київська	306617,4	588,9	0,2	1992,3	0,6	276227,8	90,1	5379,9	1,8	22428,5	7,3
Кіровоградська	107286,5	18097,5	16,9	1326,3	1,2	58325,3	54,4	839,4	0,8	28698,0	26,7
Луганська	1343373,5	10233,1	0,8	9169,9	0,7	1278324,5	95,2	3159,5	0,2	42486,5	3,2
Львівська	272507,9	17095,4	6,3	5091,2	1,9	229411,5	84,2	627,9	0,2	20281,9	7,4
Миколаївська	240873,7	87380	36,3	-	-	80352,2	33,4	-	-	73141,5	30,4
Одеська	741152,6	5265,8	0,7	476,7	0,1	704365,2	95,0	104,6	0,0	30940,3	4,2
Полтавська	99654,2	5876,8	5,9	6942,2	7,0	63215,2	63,4	583,6	0,6	23036,4	23,1
Рівненська	24280,9	3091,1	12,7	82,0	0,3	7203,4	29,7	9525,5	39,2	4378,9	18,0
Сумська	149520,2	11089,6	7,4	10568,7	7,1	80831,3	54,1	2036,0	1,4	44994,6	30,1
Тернопільська	19258,4	1645,7	8,5	-	-	16594,0	86,2	0,6	0,0	1018,1	5,3
Харківська	277465,6	90629,2	32,7	11593,3	4,2	132719,4	47,8	3208,9	1,2	39314,8	14,2
Херсонська	138774,4	7096,9	5,1	3654,4	2,6	65733,1	47,4	51,1	0,0	62238,9	44,8
Хмельницька	91948,2	2,0	0,0	26,2	0,0	64310,1	69,9	1,1	0,0	27608,8	30,0
Черкаська	42814,7	3689,5	8,6	923,5	2,2	25293,9	59,1	8813,4	20,6	4094,4	9,6
Чернівецька	16921,5	228,5	1,4	2401,4	14,2	10248,5	60,6	-	-	4043,1	23,9
Чернігівська	225436,9	17359	7,7	6,5	0,0	189484,6	84,1	591,0	0,3	17995,8	8,0
м. Київ	1666020,9	192149	11,5	29097,6	1,7	536217,7	32,2	22275,9	1,3	886280,7	53,2
м. Севастополь	184,9	28,5	15,4	-	-	136,5	73,8	-	-	19,9	10,8

* Розраховано за даними [7, с. 210].

відповідної території вважаємо за доцільне запровадити економічну категорію «інноваційність регіону», яка характеризуватиме готовність регіону до впровадження інноваційних проектів та визначатиме можливості розвитку відповідної території.

Дана категорія може бути трактована наступним чином: інноваційність регіону - це ступінь готовності регіону до впровадження нововведень у всі сфери суспільно-господарського життя за рахунок забезпечення повноти використання його ресурсного, науково-технічного та економічного потенціалу з метою покращення соціально-економічного розвитку відповідної території.

Залежно від масштабів та потенціалу регіону навіть найменші зміни всередині його можуть суттєво впливати і на ефективність функціонування всіх господарюючих структур. Проте в кожному конкретному випадку потрібно виходити з того, що для

забезпечення ефективної інноваційної діяльності потрібно враховувати зміни на кожному рівні управління, зокрема як на рівні місцевих органів самоврядування, так і всередині кожного підприємства. Недооцінивши можливу дію навіть одного чинника, в майбутньому існує ризик зниження ступеня інноваційності регіону та зменшення його інноваційного та економічного потенціалу.

Правильне визначення рівня інноваційності регіону, його інноваційних можливостей та пріоритетів має вирішальне значення для регіону, оскільки дає можливість у значній мірі передбачити та скоригувати модель інноваційного розвитку території, сприяти пожевлісню інвестиційно-інноваційної активності та створити ефективні передумови для соціально-економічного розвитку регіону загалом.

З огляду на це потребує подальших розвідок визначення складових, які характеризують окремі

сторони інноваційної привабливості регіонів. Потрібно також обґрунтувати визначення показника ступеня інноваційності регіону, який може слугувати своєрідним

індикатором при визначенні доцільності впровадження інноваційних проектів та програм на відповідній території.

Література

1. Антонюк, Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації [Текст] / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук ; Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Шира, Т. Б. Вплив інноваційно-технологічного потенціалу підприємства на конкурентоспроможність інноваційного продукту [Текст] / Т. Б. Шира // *Фінанси України*. – 2006. – № 1. – С. 43 - 57.
3. Петрина, М. Методика оцінки інноваційного потенціалу технопаркової структури [Текст] / М. Петрина // *Регіональна економіка*. – 2006. – № 3. – С. 119-129.
4. Волосяк, М. В. Формування регіональних пріоритетів у контексті державної промислової політики [Текст] / М. В. Волосяк // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2007. – № 10 (77). – С. 110 - 115.
5. Полякова Ю. Перспективи участі регіонів України у формуванні національної інноваційної системи в умовах глобалізації [Текст] / Ю. Полякова, І. Бабець // *Регіональна економіка*. – 2006. – № 3. – С. 96 - 102.
6. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року [Електронний ресурс] /: постанова Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 № 1001. — Режим доступу до постанови. : <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2007 році. Статистичний збірник [Текст] / Державний комітет статистики України. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2008. – 362 с.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЗАЙНЯТОСТІ, ЇЇ СТРУКТУРА ТА ОСНОВНІ ФУНКЦІЇ

Проведено аналіз зайнятості, її структури та функцій, а також розглянуто її соціально-економічну сутність зайнятості. Вказано на те, що ефективність функціонування сфери зайнятості здійснює вагомий вплив на весь хід господарського відтворення, так як перебуває в тісному взаємозв'язку з іншими напрямками економічної і соціальної політики на народногосподарському і регіональному рівнях.

Ключові слова

Зайнятість населення, соціально-економічна категорія, демографічна ситуація, структура зайнятості, трудовий потенціал.

У будь-якому суспільстві існують об'єктивний зв'язок і взаємозалежність між наявним працездатним населенням і характером, ступенем його участі в суспільному виробництві. Сукупність економічних відносин, пов'язаних із забезпеченням робітників місцями й участю в господарській діяльності розглядається як зайнятість [1, с.151].

У законі України «Про зайнятість населення» відповідно до статті 1 дається сучасне трактування поняття зайнятості, де зайнятість – це діяльність громадян пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, що не суперечить законодавству та приносить їм заробіток – трудовий дохід у грошовій або іншій формі [2, с.130].

Розв'язання проблем зайнятості на сучасному етапі ринкових перетворень є однією з основних умов для відтворення населення, гарантом у забезпеченні кожним працівником свого добробуту. Для більшості населення України зайнятість є головним джерелом доходів від якого залежать інтереси людини, її соціальний статус і спосіб життя. Організація моделі ринку праці повинна стати основою державної політики, адже роль людського фактору в економіці в кінцевому підсумку завжди була визначальною [3, с. 256].

Перехід до ринкових відносин загострив проблеми зайнятості й додав до них нові, пов'язані із структурною перебудовою регіональної економіки і різними формами власності, та як наслідок, зміною попиту на робочу силу й соціальним статусом самого працівника [4, с. 92].

На вирішення проблем формування і ефективного використання трудових ресурсів, зменшення рівня безробіття, удосконалення організації і оплати праці, підвищення життєвого рівня

населення, спрямовані зусилля багатьох вчених, зокрема М. Долішнього, В. Терещенка, О. Лібанової, В. Дієсперова, В. Вітвіцького, Л. Дорошенка, О. Шкільова та інших. Проте перспективи розвитку сфер зайнятості, їх диференціація, формування трудового потенціалу потребують подальшого поглибленого дослідження. Так, як з ряду науково – методологічних, соціально-економічних, організаційних, нормативно-правових, політичних та інших причин, потенційні можливості щодо вирішення даних проблем використані ще не достатньо, то необхідно чітко визначити соціально – економічну сутність зайнятості, її структуру та основні функції. Задля досягнення такої мети автором використано загальнонаукові методи дослідження, зокрема аналізу і синтезу, аналогії.

Особливий інтерес до проблеми зайнятості з одного боку зумовлений тим, що ефективність функціонування сфери зайнятості здійснює вагомий вплив на весь хід господарського відтворення, сприяє створенню державою належних умов для реалізації людиною свого конституційного права на працю, підприємництво, самозацікавленість, вибір тощо. З другого боку система зайнятості в Україні ще не є сформованою, а тому дослідження з даного питання часто носить формальний характер незважаючи на те, що відбувається трансформація до ринку. Особливо слід відзначити нівелювання інтересів людини в сфері праці, що і надалі є буденним явищем в суспільній свідомості та господарській діяльності. При адміністративно-командній економіці в результаті «ліквідації» безробіття за рахунок «примусової

зайнятості» було зруйновано ринок праці як такий. Заміна ефективної зайнятості всезагальною «примусовою зайнятістю» в значній мірі компенсувалася широким застосуванням праці військових, ув'язнених тощо.

Існування принципу обов'язкового забезпечення зайнятості як головної умови ліквідації безробіття на рівні ідеології соціалістичного суспільства, гарантоване забезпечення права на працю кожному громадянину вважалося підтвердженням відсутності при соціалізмі проблем зайнятості. Але слід відзначити, що повнота зайнятості забезпечувалася, як правило, автоматично, оскільки нарощування виробничого потенціалу і відповідно числа робочих місць тривалий час перевищувало приріст трудових ресурсів і носило досить умовний характер. Незважаючи на те, що рівень зайнятості в цілому в країні на кінець 80-х років ХХ ст. складав приблизно 83% в окремих регіонах, попит на робочі місця не задовольнявся, зокрема в Середній Азії, окремих автономіях Російської Федерації. [5, с. 17]. Приведене вище говорить про те, що не можливе було поглиблене вивчення зайнятості, її тлумачення були надто різноманітними і суперечливими.

В умовах функціонування ринкової економіки першочерговим є питання зайнятості населення. Вирішення його залежить від того, що вибере уряд країни: активну чи пасивну форму діяльності. У цьому принципова різниця до проблем ринку робочої сили. При пасивній формі проблеми зайнятості виникають спонтанно, в міру того, як ринок вивільняє зайві робочі руки. І тільки тоді держава приступає до вирішення проблем зайнятості. Активна форма пройшла апробацію в більшості Європейських країн і ґрунтується на активній політиці уряду, який створює правову основу забезпечення зайнятості, допускаючи лише фрикційне (неминуче) безробіття пов'язане із природними процесами плинності кадрів.

Існує два основних підходи до вирішення питань безробіття. Теоретичну базу першого підходу становлять ідеї Дж. М. Кейнса [6], який вважав, що безробіття зумовлюється переважно недостатнім сукупним попитом порівняно з загальною сумою заробітків, яка повинна виплачуватись при певній зайнятості. На думку Кейнса необхідна достатньо широка соціалізація інвестицій – наближення до повної зайнятості. Тобто необхідно проводити значне інвестування цільових програм зайнятості населення.

Другий підхід до врівноваження кон'юнктури ринку робочої сили сформував Ф. Хайек [7]. Згідно його теорії основною метою є не максимальний рівень, досягнутий за короткий термін, а високий і стабільний тривалий рівень зайнятості. Ф. Хайек вважає, що безробіття – природне явище, і всілякі спроби зайняти безробітних – це шлях до

деформації економіки, порушення її об'єктивної галузевої структури.

На думку групи українських вчених зайнятість необхідно трактувати, як наявність оплачуваної роботи і розрізняти її за кількома ознаками: тривалістю робочого періоду та рівнем оплати (повна та неповна); реєстрацією (zareєстрована та незareєстрована) [8, с. 334]. Л. Дорошенко розглядає зайнятість населення, як сукупність економічних відносин, які зв'язані з забезпеченням робочими місцями і участю в господарській діяльності [9, с. 50]. Актуальним для з'ясування суті досліджуваної категорії є підхід А. Нікіфорової. На її думку зайнятість обов'язково слід розглядати, як з економічних так і соціальних позицій [10, с. 17].

В економічному аспекті зайнятість – це діяльність працездатного населення, пов'язана із створенням суспільного продукту чи національного доходу. В соціальному плані – це надання можливостей всім бажаючим і здатним трудитись в суспільному виробництві. Але зайнятість в суспільному виробництві не вичерпує всіх видів корисної зайнятості. Тут слід відносити навчання в загальноосвітніх і спеціальних навчальних закладах, служба в армії, зайнятість у домашньому господарстві, вихованні дітей, догляд за хворими і людьми похилого віку участь в роботі громадських організацій (не за наймом) тощо.

Говорити про організацію суспільного виробництва вільного від безробіття – утопія. Тому політика зайнятості, її вихідні принципи визначаються не тим, як уникнути безробіття, а як максимально згладити гостроту суперечностей між економікою і демографією, які із заходів вжити, щоб ці процеси розвивались збалансовано.

Отже, важливим моментом для забезпечення здорового ринку праці, висвітлення одних і тих же явищ і процесів економічного життя необхідне теоретико-методологічне чітке визначення такої важливої економічної категорії, як зайнятість. На нашу думку воно повинно включати всі сторони життєдіяльності людей: виробництво, розподіл, споживання, доходи, культуру, відтворення, спосіб життя. А тому зайнятість слід трактувати, як сукупність економічних, правових, соціально-політичних та інших відносин, пов'язаних із забезпеченням економічно-активного населення робочими місцями та їхньою участю в суспільно-корисній діяльності, яка приносить йому заробіток або доход в грошовій або натуральній формах. Дані дослідження дають можливість будувати державну політику на ринку праці з огляду на принцип системності господарського розвитку, що припускає координацію діяльності в сфері зайнятості з іншими напрямками економічної і соціальної політики, як на народногосподарському, так і регіональному рівнях.

Література

1. Єсінова, М. І. Економіка праці та соціально-трудова відносини [Текст] : навч. посібник / М. І. Єсінова. – К. : Кондор, 2004. – 432с.
2. Зайнятість населення [Текст] : Закон України від 1 березня 1991р. в редакції від 21 листопада 1997р. із змінами і доповненнями внесеними Законом України від 11 грудня 1998р. // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – №16.
3. Решітько, Т. В. Проблеми зайнятості сільського населення [Текст] / Т. В. Решітько // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Миколаїв, 2004. – Вип. 2. – т.1.
4. Чикуркова, А. Д. Обґрунтування системи мотивації до ефективної праці зайнятого населення [Текст] / А. Д. Чикуркова // Наукове видання ЛНАУ. – Луганськ, 2006. – №62/85. – 124 с.
5. Чижова, Л. С. Стратегія занятості / Л. С. Чижова, Г. П. Сергеева, С. Н. Волчков и др. : отв. ред. Л. С. Чижова. – М.: Экономика, 1990.
6. Кейнс, Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег [Текст] / Дж.М. Кейнс. – М., 1949. – С. 359.
7. Хайек, Ф. Безработица и денежная политика: Правительство как генератор «делового цикла» [Текст] / Ф. Хайек // Экономические науки. – 1991. – №11. – С.168.
8. Скурятівський В. Соціальна політика [Текст] : Навч. посібник / В. Скурятівський, О. Палій, Е. Лібанова. – К. : Вид-во УАДУ, 1997.
9. Дорошенко, Л. С. Управление трудовыми ресурсами [Текст] : Учеб. пособие / Л.С. Дорошенко. – К. : МАУП, 1997.
10. Никифорова А. А. Рынок труда: занятость и безработица [Текст] / А. А. Никифорова. – М. : Международные отношения. 1991.

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Розглянуто сутність конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу регіону та обґрунтовано процедуру аналізу та оцінки показників, що прямо чи опосередковано характеризують рівень конкурентоспроможності трудових ресурсів; описаний вплив окремих факторів на інтегральну здатність економічно активного населення до суспільно корисної трудової діяльності.

Ключові слова

Конкурентоспроможність трудового потенціалу, трудова активність населення, трудова мобільність, ринок праці, альтернативні форми зайнятості.

Актуальність проблем, пов'язаних з пошуком шляхів оптимізації використання трудового потенціалу у народному господарстві країни, виявляється у численних наукових дослідженнях, предметом яких є комплекс чинників, що впливають на сукупну здатність працездатного населення до продуктивної трудової діяльності. Серед українських науковців, роботи яких присвячені з'ясуванню сутності трудового потенціалу як економічної категорії та дослідженню тенденцій його формування і використання як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні, слід назвати М. Долішного, Л. Ільч, М. Пітюлича, Н. Тітову, С. Трубича, Л. Чвертко, Шаульську та багатьох інших.

Трактують сутності поняття "трудова потенція" згаданими вище авторами є досить різноманітним, що свідчить не про неузгодженість у методологічних позиціях дослідників, а про глибоке змістове наповнення та багатоаспектність трудового потенціалу як чинника соціально-економічного розвитку. Так Трубич С. Ю. розглядає сутність трудового потенціалу "не тільки з позиції робочої сили, але і як носія духовності у всьому розмаїтті її норм і цінностей, які регулюють поведінку індивіда та соціальних груп, визначають певний тип свідомості суспільства та реалізуються в процесі природоперетворюючої діяльності." [6, с. 7] Чвертко Л. А. досліджує трудовий потенціал населення "у взаємодії економічних і демографічних факторів його формування і відтворення." [8, с. 5] Ільч Л. М. визначає трудовий потенціал "як соціально-економічну категорію, яка виражається сукупністю продуктивних характеристик економічно активного населення, що

визначають інноваційний розвиток країни" [2, с. 5].

В умовах ринкової економіки важливим є не тільки дослідження трудового потенціалу населення в його кількісному та якісному аспектах, а й аналіз його конкурентоспроможності та факторів впливу на ефективність його використання.

Метою даної статті є визначення сутності конкурентоспроможності трудового потенціалу як економічної категорії; основним завданням статті є визначення сукупності показників, які доцільно аналізувати у процесі оцінки конкурентоспроможності трудового потенціалу.

На нашу думку, конкурентоспроможність трудового потенціалу певного регіону не можна трактувати тільки як абстрактний набір якостей та характеристик, завдяки яким працівники даного регіону можуть претендувати на кращі робочі місця на вітчизняному чи закордонному ринках праці. Подібне трактування є правильним, але вузьким за своїм змістом, оскільки у ньому враховуються тільки індивідуальні конкурентні переваги окремого носія робочої сили.

У широкому розумінні конкурентоспроможність трудового потенціалу певної адміністративної одиниці – це реально існуюча на даний момент часу спроможність регіону забезпечувати та підтримувати більш високі у порівнянні з іншими регіонами темпи розвитку економічної та соціальної сфери завдяки кращим якісним характеристикам своїх трудових ресурсів та завдяки більш ефективному використанню трудових здібностей працездатного населення.

Якщо термін "потенціал" прийнято трактувати як сукупність певних засобів та можливостей, які можуть

бути використані в якій-небудь сфері, але тільки за наявності необхідних для цього умов, то, відповідно, й трудовий потенціал населення певного регіону можна вважати конкурентоспроможним тільки у тому випадку, якщо на даний момент часу у відповідному регіоні існують або створюються економічні, соціальні та юридичні умови для найбільш повної реалізації громадянами своїх трудових знань, навичок та досвіду.

При цьому особливо важливою, на нашу думку, є можливість реалізації носіями трудового потенціалу своїх професійних знань та здібностей саме у сфері народного господарства даного регіону. У протилежному випадку можна констатувати неефективне використання трудових ресурсів регіону-донора, оскільки певна їх частина спрямовується на забезпечення економічного розвитку інших регіонів (реципієнтів) і тим самим тимчасово вилучається із комплексу продуктивних сил регіону-донора. У даному випадку в регіоні може складатися парадоксальна ситуація, коли за умов високої якості трудових ресурсів соціально-трудова потенціал даної території можна охарактеризувати як неконкурентоспроможний, оскільки не існує належних умов для його використання у межах народного господарства даного регіону.

В основі оцінки конкурентоспроможності будь-якого об'єкта лежить порівняння його з іншими подібними об'єктами, що функціонують в одному економічному середовищі. При цьому першим і найголовнішим етапом оцінювання є визначення набору конкурентних переваг, тобто критеріїв, на основі яких буде здійснюватися аналіз та оцінка конкурентоспроможності соціально-трудова потенціалу.

На нашу думку, соціально-трудова потенціал певного регіону можна характеризувати як

конкурентоспроможний у випадку наявності наступних умов :

- якщо даному регіону притаманний високий рівень трудової активності працездатного населення ;

- якщо кваліфікація та освіта працездатного населення даного регіону відповідає потребам ринку праці, існуючим на даний момент часу або таким, що будуть формуватися протягом наступних років під впливом науково-технічного прогресу та структурної перебудови економіки;

- якщо у структурі зайнятого населення регіону питома вага спеціалістів, тобто тої категорії працівників, які переважно забезпечують інноваційний напрям економічного розвитку, є вищою, ніж аналогічний показник в інших регіонах;

- якщо у даному регіоні спостерігається вищий у порівнянні з іншими регіонами ступінь розвитку альтернативних форм зайнятості населення, тобто більшою є кількість осіб, зареєстрованих як приватні підприємці, у розрахунку на сотню чи тисячу працюючих;

- якщо місцеві та центральні органи державної влади здійснюють комплексну та систематичну соціально-економічну політику, спрямовану на запобігання трудовій еміграції економічно активного та висококваліфікованого населення та на залучення до роботи в галузях народного господарства кваліфікованих працівників з інших регіонів (у тому випадку, коли на ринку праці спостерігається зростання попиту на кваліфіковану робочу силу).

Процедура аналізу конкурентоспроможності соціально-трудова потенціалу регіону може здійснюватися шляхом дослідження факторів, представлених на рис.1.



Рис. 1. Фактори формування конкурентоспроможності трудового потенціалу регіону

Початковим етапом аналізу конкурентоспроможності соціально-трудова потенціалу регіону є оцінка частки економічно активного населення у загальній кількості населення віком 15-70 років. Рівень трудової активності працездатного населення є інтегральним показником, який акумулює в собі комплекс соціально-психологічних установок населення стосовно доцільності власної участі у виробництві національного продукту, а також економічні передумови, які впливають на рішення

кожного індивіда стосовно необхідності працювати.

Ситуація, за якої певна частина працездатного за віком та станом здоров'я населення не шукає роботу і не бажає працювати, є об'єктивним і постійним явищем, притаманним будь-якому суспільству з ринковими економічними відносинами, в якому право людини на працю не є водночас і її обов'язком. Однак значний відсоток економічно неактивного населення, як правило, не є результатом високого рівня економічного розвитку регіону та соціального захисту населення;

передусім така ситуація визначається відсутністю належних умов для працевлаштування певної частини населення, незбалансованістю ринку праці, внаслідок чого деякі категорії населення (в основному ті, які не мають високих освітньо-кваліфікаційних характеристик) тривалий час залишаються поза межами народного господарства регіону.

На наступному етапі доцільним є аналіз рівня розвитку альтернативних форм зайнятості населення, який характеризується такими показниками, як кількість приватних підприємств та малих підприємств на десять тисяч населення, обсяг валової продукції малих підприємств у розрахунку на душу населення, частка продукції, виробленої малими підприємствами, у загальному обсязі продукції, виготовленої усіма галузями економіки регіону і т. д. Особливо важливим є дослідження вищезазначених показників у динаміці.

Розвиток альтернативних форм зайнятості є одною з основних умов конкурентоспроможності трудового потенціалу внаслідок цілового ряду причин.

По-перше, розвиток малого бізнесу призводить до створення нових робочих місць, до скорочення чисельності безробітного населення, до зростання попиту на робочу силу, а отже до підвищення її ціни, що у підсумку служить чинником зростання рівня життя населення. Малі підприємства беруть участь у формуванні національного доходу, зростання їх чисельності призводить до збільшення величини ВВП, до зростання доходної частини державного бюджету за рахунок збільшення податкових надходжень. Ці взаємопов'язані економічні процеси служать об'єктивною основою для забезпечення динамічного зростання добробуту населення, а отже, – і тих якісних характеристик соціально-трудоного потенціалу, які пов'язані з освіченістю та інтелектуальним розвитком, з фізіологічним здоров'ям працівників та з середньою тривалістю їх життя (у тому числі і трудового життя), з комплексом соціально-психологічних мотивів до трудової активності. По-друге, саме підприємництво є одноєю з тих сфер життєдіяльності, яка дає змогу індивіду у повній мірі реалізувати свої організаторські здібності, інтелектуальні можливості та ідеї, спрямовані на пошук найбільш ефективних способів організації виробництва та збуту, управлінських процесів та задоволення людських потреб. По-третє, досвід розвинутих країн світового співтовариства дає право стверджувати, що інноваційна складова соціально-економічного розвитку значною мірою забезпечується саме представниками малого бізнесу, тобто власниками невеликих приватних підприємств, які для того, щоб забезпечити можливість своєї фірми конкурувати з більш потужними підприємствами або просто "виживати" в ринкових умовах, змушені орієнтуватися у своїй діяльності на впровадження нововведень у різних сферах, формувати трудові колективи з новаторським типом мислення.

Одним з найбільш важливих індикаторів ефективності використання трудового потенціалу є рівень зайнятості працездатного населення. При цьому, на нашу думку, у процесі аналізу даної проблеми необхідно враховувати також і якісну структуру зайнятості, тобто питому вагу висококваліфікованих працівників, зайнятих на посадах, які відповідають їх професійним характеристикам, у загальній чисельності зайнятого населення. Ситуація, за якої відбувається зростання рівня зайнятості населення за рахунок збільшення пропозиції робочих місць для працівників

робітничих спеціальностей у різних галузях промисловості або за рахунок розширення вакансій у сфері торгівлі, є позитивною тільки з точки зору часткового і тимчасового зниження рівня безробіття; але дана ситуація не свідчить про одночасне зростання ефективності використання трудового потенціалу.

Крім того, особливо негативним явищем є працевлаштування частини кваліфікованих працівників з вищою освітою на тих посадах, які не відповідають їхньому професійному рівню. Подібна ситуація призводить до часткової чи навіть повної втрати нерационально зайнятими спеціалістами своїх професійних здібностей, знань та навичок внаслідок того, що протягом тривалого періоду вони не мають змоги використовувати їх на практиці та працювати над підвищенням своєї кваліфікації, що є необхідною умовою збереження та розвитку трудового потенціалу окремого індивіда. У підсумку це неминуче призводить до погіршення якісної складової трудового потенціалу та зниження його конкурентоспроможності.

Важливою умовою ефективного використання трудового потенціалу є також відповідність кваліфікації працездатного населення потребам ринку праці, тобто у процесі аналізу його конкурентоспроможності доцільним є дослідження якісної структури та співвідношення попиту на робочу силу (працівників яких професій та кваліфікації потребують роботодавці) та її пропозиції.

Оскільки, як уже було зазначено вище, конкурентоспроможність трудового потенціалу визначається не стільки якісними характеристиками трудових ресурсів, скільки ефективністю їх використання, то, на нашу думку, у процесі аналізу даної проблеми доцільно звернути увагу на рівень трудової міграції, існуючої в межах досліджуваного регіону. Показники трудової міграції є одними з найбільш важливих індикаторів ситуації на ринку праці регіону та характеризують ефективність функціонування всієї системи взаємозв'язків між суб'єктами соціально-трудоного відносин, тобто державними органами влади, роботодавцями, організаціями, що здійснюють обслуговування ринку праці, найманими працівниками (або профспілками).

В цілому можна стверджувати, що розвиток міграційних контактів між різними регіонами включає і позитивні аспекти, оскільки трудова міграція населення виступає механізмом досягнення відповідності між попитом на робочу силу та її пропозицією [4, с. 74]. Зокрема імміграція часто призводить до заповнення робочих місць, що не користуються попитом у корінного населення, емігранти ж звільняють вакансії, якими можуть скористатися особи, котрі за інших умов не могли б реально претендувати на робоче місце. В такий спосіб досягається зниження рівня безробіття у регіонах-донорах, але водночас у регіонах-реципієнтах можуть спостерігатися протилежні тенденції: зростання кількості безробітних внаслідок збільшення пропозиції робочої сили.

Високий рівень трудової еміграції в межах певного регіону є негативним насамперед тому, що свідчить про недостатню ефективність використання трудового потенціалу, про відсутність належних умов для реалізації працездатним населенням своїх трудових здібностей, знань та досвіду в межах народногосподарського комплексу даного регіону. Втрата регіоном-донором частини працездатного населення може бути компенсована за рахунок трудової

імміграції працівників з інших регіонів. Однак на практиці досить рідко спостерігається повне чи часткове кількісне збалансування еміграційних та імміграційних потоків. Як правило, регіони або інтенсивно втрачають працездатне населення або швидкими темпами приймають його. І одне й інше містить негативні моменти.

Отже, одним з найбільш важливих індикаторів та показників високого рівня конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу є вдала та системна соціально-економічна політика органів державної влади, спрямована на запобігання трудовій еміграції працівників, особливо висококваліфікованих. Інструментами такої політики, на нашу думку, є не стільки висока заробітна плата, рівень якої за умов ринкової економіки більшою мірою визначається співвідношенням попиту та пропозиції на ринку праці, ніж директивними заходами держави, оскільки ефективне законодавче регулювання тих сфер господарської діяльності, в яких найчастіше задіяні висококваліфіковані фахівці, тобто правовий захист результатів праці вітчизняних спеціалістів.

Підсумовуючи сказане вище, потрібно зазначити, що трудовий потенціал країни чи регіону можна

характеризувати як конкурентоспроможний тільки у тому випадку, якщо його носії володіють здатністю до постійного розвитку та вдосконалення своїх трудових здібностей і підвищення кваліфікації, до професійної адаптації до вимог ринку праці.

Якщо характеризувати конкурентоспроможність у широкому її розумінні, тобто як набір певних властивостей, завдяки яким об'єкт (підприємство, продукт чи трудовий потенціал) отримує деякі переваги над подібними об'єктами, що функціонують у межах одного ринкового середовища, то найважливішою з цих властивостей є здатність даного об'єкта до динамічного розвитку, до вдосконалення. Іншими словами, конкурентоспроможність не може бути статичною, незмінною в часі і просторі властивістю об'єкта чи суб'єкта економічних відносин; вона має реальне змістове наповнення тільки в умовах безперервного розвитку всіх елементів економічного середовища. Тому й конкурентоспроможність трудового потенціалу певного регіону можна оцінювати тільки як тимчасове явище або з позиції визначення перспектив його подальшого розвитку під впливом великої кількості чинників та за умов збереження існуючих тенденцій соціально-економічних процесів.

Література

1. Долішній, М. Соціально-психологічні компоненти трудового потенціалу. Демографічні аспекти відтворення трудового потенціалу [Текст] / М. Долішній. – К. : 1993. – Ч. III.
2. Льїч, Л. М. Трудовий потенціал України та ефективність його використання [Текст] : автореф. дис... канд. екон. наук / Л. М. Льїч; НАНУ; Інститут демографії та соціальних досліджень. – К., 2006.
3. Льїч, Л. М. Система управління трудовим потенціалом держави [Текст] / Л. М. Льїч // Науковий вісник Державної академії статистики, обліку та аудиту: зб. наук. пр. – К.: ДАСОА, 2004. – № 4 (5). – С. 62-67.
4. Мосьондз, С. Роль міграції в розвитку українського суспільства [Текст] / С. Мосьондз // Адміністративне право. – 2003. – № 5.
5. Ноджак, Л. С. Демографічні чинники формування і використання трудового потенціалу за ринкових перетворень [Текст] / Л. С. Ноджак; Інститут регіональних досліджень. – Львів: ІРД НАН України, 2004.
6. Трубич, С. Ю. Трудовий потенціал і зайнятість населення України в умовах ринкової трансформації економіки [Текст] : автореф. дис... доктора екон. наук / С. Ю. Трубич; НАНУ; Львівський національний університет ім. І. Франка. – Львів, 2000.
7. Трубич, С. Ю. Соціально-економічна сутність та особливості формування людського потенціалу [Текст] / С. Ю. Трубич, З. М. Пушкар // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 4.
8. Чвертко, Л. А. Трудовий потенціал східного Поділля та центрального Придніпров'я : демографічний та працересурсний вимір [Текст] / автореф. дис... канд. екон. наук / Л. А. Чвертко; НАНУ; Інститут демографії та соціальних досліджень. – К. 2005.
9. Чвертко, Л. Неформальна зайнятість у формуванні приватного сектору економіки [Текст] / Л. Чвертко // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. – К. : 2004. – Вип. № 1. – С. 107–110.
10. Шаульська, Л. В. Умови розвитку трудового потенціалу [Текст] / Л. В. Шаульська // Економіст. – 2005. – № 7.

АНАЛІЗ СТАНУ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ПРОМИСЛОВІСТІ УКРАЇНИ

Досліджено стан розвитку інноваційних процесів в Україні. На основі статистичних даних проведено аналіз основних показників, що відображають інноваційну активність підприємств у промисловості України. Виявлено основні проблеми, що стримують розвиток інноваційних процесів та запропоновано можливі шляхи їх вирішення.

Ключові слова

Інноваційні процеси, інноваційна діяльність, інноваційна активність підприємств, розвиток інноваційних процесів.

Стабільне соціально-економічне зростання та забезпечення високого рівня науково-технічного розвитку країни, поліпшення результатів інноваційних процесів передбачають підвищення конкурентоспроможності підприємств та вимагають створення передумов для проведення структурних змін в економіці, зростання обсягів фінансування інноваційної сфери, державного регулювання та підтримки інноваційних процесів, використання ефективних форм управління новими розробками.

В Україні практично не створені умови для ефективного здійснення інноваційних процесів. Перешкоди політичного, правового, фінансового характеру постають на шляху масового впровадження інновацій. Саме тому актуальність проблем розвитку інноваційних процесів у промисловості України є очевидною і постійною, а їх вивчення характеризується все більшим зростанням кількості наукових досліджень.

Метою нашого дослідження є аналіз стану розвитку інноваційних процесів в Україні, виявлення проблемних зон та пошук можливих шляхів їх вирішення.

Питання розвитку інноваційної діяльності в Україні, подолання її проблемності розглядаються у працях С. Ілляшенко, Л. Федулової, Ю. Бажала, Н. Краснокутської, П. Завліна, В. Геєця, А. Гальчинського, В. Денисюк, О. Кузьміна, В. Семиноженко, О. Лапко, Д. Черваньова та ін.

Аналіз сучасних тенденцій розвитку інноваційних процесів в

Україні виявив, що принципово позитивних змін у промисловості України поки що не відбулося, а стан інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах більшістю експертів-науковців визначається як такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово-розвинутих країнах та потребам інноваційного розвитку. Проблеми розвитку інноваційних процесів обумовлюються непередбачуваністю, невизначеністю та непрогнозованістю сучасної ситуації в Україні.

Проте можна побачити не лише проблемні сторони, а й відстежувати позитивні тенденції, що зводяться до:

- поступового зростання бюджетного фінансування технологічних інновацій;
- створення сприятливих умов для впровадження інновацій у промисловість;
- формування потенційних передумов зростання попиту на інноваційну продукцію, технології та знання у вітчизняній економіці;
- посилення конкурентного тиску на внутрішньому та зовнішньому ринках, що поступово підштовхує підприємства до розуміння важливості інноваційної переорієнтації виробництва;
- активізації участі українських виробників у конкуренції на зовнішніх ринках, які висувують додаткові жорсткі вимоги до їхньої інноваційної адекватності;
- посилення ролі регіональних органів управління в забезпеченні науково-технічної діяльності;
- збільшення частки іноземних

замовлень українським науковцям на виконання досліджень, що є свідченням збереження ще не до кінця втраченого потенціалу фундаментальної науки.

Якщо проаналізувати перелік позитивних тенденцій, то вони з'явилися не завдяки виваженій державній політиці щодо підтримки і розвитку інноваційних процесів, а завдяки саморегулюючим ринковим механізмам. Держава у даному процесі не займає провідних позицій. Саме відсутність тісної ефективної кооперації державних органів з наукою, бізнес-освітою та ринковими структурами не лише не дозволяє розв'язувати існуючі проблеми, а й сприяє породженню нових, що ще більше ускладнює ситуацію з забезпеченням розвитку інноваційних процесів в Україні [1].

Одним із наймісткіших показників, що відображають інноваційну активність у промисловості, є питома вага інноваційно активних підприємств серед їх загальної кількості. За даними Державного комітету статистики України, у 2007 році інноваційною діяльністю у промисловості займалося 1472 підприємства, або 14,2 % загальної їх кількості, що у п'ять разів менше, ніж у розвинутих країнах, де цей показник коливається в межах 60-70 %. За видами економічної діяльності більшою за середню частку інноваційно активних

підприємств була серед підприємств з виробництва коксу та продуктів нафтопереробки (33,3 % загальної кількості промислових підприємств), машинобудування (23,3 %), хімічної на нафтохімічної промисловості (21,6 %), а також металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів (15,0 %) [2].

У розрізі регіонів більш активно здійснювали нововведення підприємства Вінницької (23,9 % загальної кількості промислових підприємств), Волинської (19,8 %), Івано-Франківської (30,6 %), Кіровоградської (15,8 %), Львівської (15,8 %), Харківської (18 %), Чернівецької (17,4 %), Чернігівської (15,5 %) областей та м. Київ (33,4 %) [3].

Інноваційна активність підприємств у 2007 році певною мірою залежала від форм їх господарювання. Зокрема питома вага інноваційних підприємств серед відкритих акціонерних товариств становила 22,7 %; закритих акціонерних товариств – 20,9 %; спільних товариств – 20,8 %; державних підприємств – 19,4 %.

Хоча за останні три роки спостерігається незначне зростання частки промислових підприємств, що впроваджували інновації, з 8,2 % (810 підприємств) у 2005 році до 11,5 % (1186 підприємств) у 2007 році, порівняно з 2000 р. частка таких підприємств є меншою на 3,3 % (1491 підприємство) (табл.1) [3].

Таблиця 1. Інноваційна активність промислових підприємств протягом 2000-2007 років

Роки	Питома вага підприємств, що		Впроваджено нові технологічні процеси, процесів	Освоєно інноваційні види продукції, найменувань	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в промисловості, %
	займалися інноваціями, %	впроваджували інновації, %			
2000	18,0	14,8	1403	15323	-
2001	16,5	14,3	1421	19484	6,8
2002	18,0	14,6	1142	22847	7,0
2003	15,1	11,5	1482	7416	5,6
2004	13,7	10,0	1727	3978	5,8
2005	11,9	8,2	1808	3152	6,5
2006	11,2	10,0	1145	2408	6,7
2007	14,2	11,5	1419	2526	6,7

За даними статистичного спостереження, у 2007 році 515 підприємств впроваджували нові технологічні процеси, кількість яких склала 1419, з них маловідходних і ресурсозберігаючих – 634 процеси; 564 підприємства впровадили 2526 найменувань інноваційних видів продукції, з яких 881 – нові види машин, устаткування, прилади, апарати тощо.

У 2007 році обсяг інноваційних витрат склав 10850,9 млн. грн., що у 1,9 рази вище обсягу інноваційних витрат у 2005 році (відповідно 5751,6 млн. грн.), а порівняно із 2000 роком загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості в 2007 році зріс у 6,1 рази. Найбільшу частку інноваційних витрат (68,9 %) було спрямовано на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення. На виконання науково-дослідних розробок (НДР) силами підприємства було використано 7,3 % інноваційних витрат; на придбання результатів НДР інших організацій – 1,8 %; на придбання інших

зовнішніх знань (нових технологій; комерційних таємниць; проектів) та на інші витрати – 21 %.

Найбільший обсяг інноваційних витрат припадає на підприємства металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів (2,8 млрд. грн.); машинобудування (2,6 млрд. грн.); виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (1,7 млрд. грн.); хімічної і нафтохімічної промисловості (1,6 млрд. грн.).

У розрізі регіонів найвищі показники інноваційних витрат за 2007 рік мають підприємства Донецької (2,6 млрд. грн.), Луганської (1,3 млрд. грн.), Дніпропетровської (1,2 млрд. грн.) областей та м. Києва (1,7 млрд. грн.) [2].

Протягом 2007 року 1035 підприємств реалізовували інноваційну продукцію, що заново впроваджена або зазнала технологічних змін протягом останніх трьох років, обсяг якої склав 40,2 млрд. грн. Із загальної

кількості інноваційних підприємств 420 реалізували продукцію, нову для ринку України, її обсяг становив 22,3 млрд. грн., або 3,7% обсягу реалізованої промислової продукції. Продукцію, що була новою тільки для підприємства (вже виготовлялася на інших підприємствах, але є новою або істотно поліпшеною для даного підприємства) реалізували 743 підприємства (17,9 млрд. грн., або 3,0 % обсягу реалізованої промислової продукції). Як і в попередні роки, значну їх кількість склали підприємства: машинобудування – 204, (3,8 млрд. грн. або 4,4 %); з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 198 (2,7 млрд. грн. або 3,2 %); хімічної та нафтохімічної промисловості – 83 підприємства (0,6 млрд. грн. або 1,5 %) [2].

Майже кожне третє інноваційне підприємство поставляло свою продукцію на експорт, її обсяг склав 14,7 млрд. грн., або 36,5 % реалізованої інноваційної продукції.

Важливим напрямком інноваційної діяльності є придбання ліцензій, "ноу-хау", технологій, інших об'єктів промислової власності та опанування на їхній основі випуску принципово нової продукції.

З метою здійснення нововведень 268 підприємств придбали 1438 нових технологій, з яких 297 – за межами України.

Із загальної кількості технологій:

- 555 – придбано разом з цілеспрямованим прийомом на роботу кваліфікованих фахівців;
- 528 – з устаткуванням;
- 138 – як результат досліджень і розробок;
- 96 – за договорами на придбання прав на патенти, за ліцензіями на використання винаходів, промислових зразків, корисних моделей;
- 40 – за угодами на придбання технологій та ноу-хау.

Більшість підприємств України усвідомлює необхідність інноваційної політики, але успішному її здійсненню заважають, перш за все, перешкоди фінансового характеру: великі витрати, відсутність фінансування, високі кредитні ставки, відсутність коштів у замовника, значний економічний ризик.

Як і в минулі роки, основним джерелом фінансування інноваційної діяльності в промисловості України залишаються власні кошти підприємств. Так понад 90 % підприємств здійснювали інноваційні процеси за рахунок власних коштів, частка яких у загальному обсязі фінансування складала майже три чверті витрат (7999,6 млн. грн.). Фінансування інноваційних робіт за рахунок коштів іноземних інвесторів у 2007 році складало 321,8 млн. грн. (3 %). І лише 1,4 % (152,1 млн. грн.) від загального обсягу фінансування виділено за рахунок коштів держбюджету та коштів місцевих бюджетів, хоча протягом двох останніх років спостерігається позитивна динаміка поступового зростання бюджетного фінансування технологічних інновацій.

Актуальною проблемою залишається недосконалість існуючої організації науки та інноваційної діяльності на підприємствах, відсутня система фінансової та організаційної взаємодії. Особливо важливою для збереження конкурентоспроможності промислового підприємства стає інформація про досягнення та використання як прикладних, так і фундаментальних досліджень, для чого їм потрібні більш тісні зв'язки із первинними джерелами фундаментальної науки, які представляють науково-дослідні установи. В свою чергу останні зацікавлені у співробітництві із промисловими

підприємствами з метою пошуку джерел фінансування фундаментальних робіт і можливостей одержання прибутків від комерціалізації результатів наукових досліджень.

Починаючи з 1998 року, спостерігається негативна тенденція до зменшення кількості наукових та конструкторських установ у галузі технічних наук. Якщо в 1998–2005 роках кількість організацій, які виконували наукові дослідження й розробки, коливалася в межах 1480–1505, то в 2007 році науково-технічне забезпечення інноваційного процесу здійснювали 1404 організації. У 1256 організаціях та підприємствах України у січні – березні 2008 року наукові та науково-технічні роботи виконували 148,7 тис. працівників (без урахування сумісників), що на 2,9 % менше відповідного періоду минулого року, а чисельність безпосередніх виконавців наукових та науково-технічних робіт (дослідників, техніків та допоміжного персоналу) становила 120,8 тис. осіб (на 3,0 % менше).

Це призвело до погіршення стану інноваційної діяльності промислових підприємств: істотно скоротились можливості впровадження нових розробок, зразків нових типів машин, апаратів, приладів та засобів автоматизації, нових видів продукції.

У січні – березні 2008 року обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт збільшився порівняно з відповідним періодом 2007 року на 7,7 % і становив 1650,3 млн. грн., у тому числі:

- фундаментальних досліджень – на 8,7 % (280,5 млн. грн.);
- прикладних досліджень – 27,0 % (279,3 млн. грн.);
- науково-технічних розробок – на 0,2 % (801,8 млн. грн.).

Майже 60 % загального обсягу виконано організаціями галузі технічних наук, 54 % якого припадає на організації, що спрямували свої зусилля на виконання робіт з обробки металів, виробництва машин та устаткування, 18,5 % – приладобудування та електроніки; 22 % обсягу виконано організаціями Міністерства промислової політики, а також Національної академії наук, 4,9 % – Української академії аграрних наук і 4,6 % – Міністерства освіти і науки України [3].

За результатами дослідження інноваційної активності промислових підприємств та вивчення статистичних даних Державного комітету статистики України за 2007 рік про стан інноваційної діяльності можна зробити наступні висновки.

Низький рівень фінансування інноваційних процесів поряд із організаційними факторами істотно гальмує розвиток інноваційної діяльності. За останні роки в Україні фактично не було впроваджено жодної інновації загальнодержавного (макротехнології) чи галузевого масштабу. Переважна їх більшість мала локальний характер, значення цих інновацій не виходять за межі окремих виробництв чи підприємств. Здебільшого впроваджуються поліпшуючі інновації, які мають малий термін перебування на ринку.

Серед найбільш вагомих проблем, що стримують розвиток інноваційних процесів в Україні є: низький рівень державного фінансування інноваційної діяльності та нестача власних коштів підприємств; слабка зацікавленість вітчизняних та зарубіжних інвесторів; значні витрати на нововведення; високий економічний рівень ризику; недостатність інституційного забезпечення інноваційної діяльності, недосконалість законодавчої та нормативно-правової

бази; недосконалість податкового законодавства; невміння реалізувати існуючі інноваційні можливості (в основному через брак кваліфікованих кадрів), проблематичність у підготовці та перепідготовці персоналу у галузі інноватики; проблеми захисту прав інтелектуальної власності; послаблення взаємозв'язків науки та виробництва. Державне управління інноваційною діяльністю здійснюється без чітко сформульованої стратегії науково-технологічного та інноваційного розвитку, послідовної та виваженої зовнішньої і внутрішньої економічної політики.

Таким чином, виявлені недоліки та проблеми інноваційних процесів свідчать про потребу розробки адекватного інструментарію управління інноваційним розвитком країни в цілому та її регіонів [4].

Управління інноваційним процесом має стати елементом узгодженої стабільної державної політики, де держава повинна відіграти активну роль у створенні умов для зростання загальнонаціонального попиту на інновації, зокрема на основі вдосконалення механізмів стимулювання інноваційної діяльності. З цієї метою необхідно використовувати такі заходи економічної та інноваційної політики як:

- розробка і запровадження механізму надання пільг

- промисловим підприємствам, які впроваджують і реалізують інноваційну продукцію;
- поширення практики надання середньострокових кредитів зі знижкою кредитної ставки;
- запровадження державного страхування кредитів приватних банків, наданих для виконання інноваційних проектів;
- часткове бюджетне фінансування великих проектів на конкурсній основі;
- державна підтримка венчурного підприємництва;
- заохочення співпраці між промисловими підприємствами і установами, які реалізували б замовлення на інноваційні розробки (НДІ, університети, тощо);
- активізація діяльності технопарків шляхом державної підтримки;
- створення та удосконалення законодавчої і нормативно-правової бази інноваційної діяльності.

Крім того, необхідно спростити процес кредитування інноваційно активних підприємств вітчизняними фінансово-кредитними установами, поліпшити інвестиційну привабливість і знизити ризикованість інноваційної діяльності.

Література

1. Канафоцька, Г. Стан, перспективи розвитку інноваційних процесів в Україні та можливості їх впливу на формування ВВП [Електронний ресурс] / Галина Канафоцька. — Режим доступу до журн.: <http://www.intellekt.org.ua/>.
2. Офіційний Веб-сайт Державного агентства України з інвестицій та інновацій [Електронний ресурс]. — Режим доступу.: <http://www.in.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу.: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Мосій, О. Б. Проблеми і перспективи розвитку інноваційної економіки [Текст] / О. Б. Мосій, Г. Б. Машлій, Г. В. Марценко // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. — Випуск 237 : В 6 т. — Т. 1 — С. 19 — 22.
5. Ілляшенко, С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи [Текст] : навчальний посібник / С. М. Ілляшенко. — Суми : ВТД "Університетська книга", 2003. — 278 с.
6. Інноваційний розвиток в Україні: наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації. Аналітична доповідь Центру Разумкова [Текст] / Центр Разумкова. — К. : Центр Разумкова, 2004. — № 7. — С. 2 — 25.
7. Краснокутська, Н. В. Інноваційний менеджмент [Текст] : навчальний посібник / Н. В. Краснокутська ; Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. — К. : КНЕУ, 2003. — 504 с.
8. Говоруха, Ж. А. Питання розвитку інноваційної діяльності підприємств України [Текст] / Ж. А. Говоруха // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 8 (74). — С. 107.
9. Федулова, Л. І. Інноваційна економіка [Текст] : підручник / Л. І. Федулова. — К. : Либідь, 2006. — 480 с.
10. Харів, П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів [Текст] / П. С. Харів ; Тернопільська академія народного господарства. — Тернопіль : Економічна думка, 2003. — 326 с.

РОЗВИТОК КУЛЬТУРИ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ГОСПОДАРСЬКОГО РОЗВИТКУ МІСТА

Розглянуто суть поняття "культура", проаналізовано складові культурного простору міста та визначено сфери впливу культури на розвиток міста. Проаналізовано державну та муніципальну політику в різних країнах по відношенню до митців та їх об'єднань, розглянуто специфіку діяльності мистецько-культурних, творчих підприємств. Зроблена спроба сформулювати завдання місцевої влади у сфері розвитку культури та використання культурного потенціалу для соціально-економічного розвитку міста.

Ключові слова

Соціально-економічний розвиток міста, культура, культурний простір, державна політика, муніципальна політика.

На існуванні зв'язку між культурою і економікою було наголошено ще за часів М. Вебера [1, с. 23]. У своїй праці "Протестантська етика і дух капіталізму" він доводить, що панування капіталізму в діловому житті виникає з переконання значних груп людей в тому, що в свої природні потреби економічного успіху вони мусять вкомпонувати моральні цінності. Лише тоді виникає можливість задоволення нерациональної жаги грошей і пороку жадібності. Посоромлення відсутності обмежень при реалізації приватних фінансових інтересів гарантує сталість прибутків, а також отримання доходів від вкладеного в підприємство капіталу. Ідейне підґрунтя такої ментальності становить, за М. Вебером, протестантизм, в основному у формі кальвінізму, який використовує ідею християнського аскетизму для створення пуританських засад професійного аскетизму. Хоча концепція М. Вебера була піддана значній критиці і спробам модернізації, до сьогоднішнього дня вона є актуальною.

Можливо не так чітко, як у М. Вебера, але все таки відзначено роль культури для економіки у більшості економічних теорій (табл. 1).

Участь автора в декількох проектах з розробки стратегічних планів розвитку міст та аналіз прийнятих в українських містах стратегічних планів розвитку засвідчує зростання інтересу до проблем культури як інструменту стимулювання соціально-господарського розвитку населених пунктів. У сфері культури з'являються нові можливості та виклики. Постійно зростає вплив на культуру ринкових факторів — культура стає сферою не

лише традиційної соціальної політики, але і економічної політики на місцевому, регіональному та державному рівні. Культура й економіка стають взаємопроникними і взаємодоповнюючими сферами розвитку країни, регіону, міста. Фактична відсутність системних теоретичних досліджень впливу культури на розвиток міст в Україні створює необхідність узагальнення існуючих вітчизняних і закордонних наробок в теорії та практиці управління культурою міста та визначає мету статті.

Роздуми на тему впливу культури на розвиток країни, регіону, громади можна знайти у багатьох теоретиків соціології та макроекономіки. Проте, як зауважує Й. Гончар [3, с. 60], дослідження процесів соціально-економічного розвитку через призму культури довгий час не було новою областю досліджень. Вважалося, що це цікавий спосіб розгляду економічної дійсності, але він не має конкретного значення для розуміння функціонування економіки і його застосування для планування діяльності і використання на практиці є неможливим.

Дослідження процесів розвитку та досвід стратегічного планування розвитку міст і регіонів у цілому світі призвели до розуміння значного впливу культури на ці процеси. Як зауважує на підставі проведених багатьох системних досліджень А. Калета [1, с. 13], в основі кризи промислової цивілізації лежить в основному культурна криза, викликана перш за все гігантизацією організаційних структур, в яких на перший план виходять матеріальні об'єкти, а людським стосункам

Таблиця 1. Еволюція сприйняття зв'язку культури і економіки [2, с. 21]

Джерела національного доходу (НД)	Домінуючий сектор	Головні теоретики	Роль культури і науки
НД = К, де К – капітал у формі натуральних, вичерпальних ресурсів (до кінця XVII ст.)	Сільське господарство, шахти	Квісні, Торгот	Символічна
НД = (К, П), де К – капітал у формі машин; П – робоча сила (XIX ст.)	Мануфактура	А. Сміт, Д. Рікардо, Р. Молтгауз, Дж. Мілл, К. Маркс	Непродуктивна
НД = (К, П, Т), де К, П – аналогічно до попереднього; Т – технологічні зміни (кінець XIX ст., початок XX ст.)	Промисловість, транспорт	Дж. С. Мілл, Маршалл	Продуктивна
НД = (К, П, Т) у де К, П, Т – аналогічно до попереднього; у – уряд, який бере активну участь у економічній діяльності	Публічний сектор	Дж. М. Кейнс	Публічний продукт, який підтримується державою
НД = (К, П, Т, О, Д) у, де К, у – аналогічно до попереднього; П – кваліфіковані працівники; Т – технологічні зміни, які є результатом досліджень у точних науках; О – зміни організації, які виникають з досліджень у суспільних науках; Д – дизайн, який є результатом пошуків у сфері культури і мистецтва	Сектор послуг, економіка, базована на знаннях, креативна промисловість	Й.Ф. Лйотард, Дж. Дерріда	Джерело прибутків

приділяється менше уваги.

П. Друкер пише, що визнання цінності інноваційності є однією з найважливіших цілей, до яких повинні зараз прагнути люди, якщо хочуть досягнути цивілізаційного розвитку, а добробут пов'язаний з культурними зразками суспільства. Базовим зразком культури, спрямованої на розвиток є створення в даному суспільстві настанови на успіх і досягнення успіху. Другим зразком такої культури, є спрямованість на участь у досягненні спільного блага — цивілізаційного розвитку. Третім базовим зразком культури, спрямованої на розвиток, є трактування змін як шансу на розвиток, а не як загрози для людини і соціальних груп [4, с. 29].

Важливість культури для соціально-економічної життєздатності країн та сталого розвитку громад було визнано в програмних публікаціях ЮНЕСКО ("Наше творче різноманіття", 1996 р.) та Ради Європи ("З периферійності — в центр уваги", 1997 р.). Це сприяло появі концепції культури як інструменту розвитку. У найпростішій формі йдеться про використання засобів культури для досягнення цілей в інших, не пов'язаних із культурою, галузях. Наприклад, використання театральних вистав та майстер-класів для пропаганди здорового способу життя [5, с. 13-14]. Ця концепція відводить культурі центральне місце в державній політиці та політиці місцевої влади щодо таких ключових питань, як формування громадянського суспільства, досягнення соціальної злагоди, творчий розвиток громад тощо.

Ріст значення "культурного підходу" в пізнанні економічної дійсності викликаний ростом розчарування у формуванні дійсності згідно алгоритмів, розроблених лише в одному культурному середовищі і на підставі досвіду лише одного історичного періоду його розвитку.

Проявляється це у труднощах, проблемах і поразках, з якими зіштовхнулася теорія модернізації та базована на ній практика допомоги і стимулювання соціально-господарського розвитку відсталих країн. Перенесення опрацьованих і функціонуючих алгоритмів з високо розвинутих країн до відсталих надто часто закінчувалося невдачею. Розвиток і приєднання до високорозвинутих країн Японії, Південної Кореї, Гонконгу, Тайваню, Сінгапуру відбулися відповідно до відмінних від відомих на Заході класичних зразків. Керівники цих країн і не приховували, що творять нові механізми розвитку, оскільки їхні суспільства значно різняться від західних у категоріях соціальних зв'язків, культурних зразків тощо. Таке руйнування спільного бачення західного світу як зразка для розвитку звернуло увагу на існування інших від капіталу, ринку, грошей, технологій, науки, політичного і суспільного устрою чинників. З'явився навіть термін "соціальний капітал" як категорія, що описує соціальну орієнтацію економічної поведінки і засіб, здатний до створення економічних вартостей. Розвиток міжнародної торгівлі і транснаціональних корпорацій наглядно продемонстрував культурні відмінності і викликав потребу врахування культурного контексту при побудові організаційних структур, процедур і механізмів управління. Виявилось [3, с. 60-61], що категорія раціональності не є однозначною навіть на технічному рівні. У зв'язку з цим для досягнення тих самих цілей чи стандартів точності, віддачі і ефективності економічної діяльності треба застосовувати різні підходи в залежності від соціального і культурного контексту.

Термін "культура" з'явився ще ж старожитні часи і початково означав практику віддавання пошани богам (*cultus*). Культ богів землеробства і урожаю, Перфенони і Деместри, призвів до появи в Древньому Римі нового

поняття “агрокультура” (*agricultura*), який означав вирощування, догляд, годівлю. Цицерон впровадив поняття “*cultura animi*”, яке характеризує раціональну діяльність людини в сфері культивування і догляду будь-яких ідей. Поступово доходить до протиставлення культури і природи. Природа охоплює все, що має біологічний характер і виросло само з себе, а культура відноситься до продуктів людської діяльності, які передаються з покоління в покоління за допомогою небіологічних механізмів. Як зазначає Д. Вальдґінскі [6, с. 73], культура притаманна з біологічних видів лише людині.

У класичному розумінні культура однозначно інтерпретується як культивування природних цінностей і вартостей, завдяки чому людина покращує свій інтелект і волю, в свою чергу розвиваючи силу духа і тіла, поступово доходячи до повноти своєю людськістю. Це покращення не стосується проте лише звичайної зміни природи, а відбувається всередині людини. Таким чином культура пов'язана з особистою працею і зусиллями людини, завдяки чому відбувається облагородження внутрішньої суті людини, а через це і зміна її оточення. Д. Вальдґінскі [6, с. 73-74] підкреслює, що культура пов'язана з людиною, як істотою, що живе суспільним життям. Без існування певної групи людей існування культури взагалі було би неможливим.

Одночасно з розвитком науки і пов'язаних з цим різних методологічних і дослідницьких підходів, кількість способів розуміння і визначення терміну “культура” зростає до кількох сотень. Можна визначити принаймні три типи розуміння терміну “культура”: поточний, науковий і інституційний [7, с. 9].

Поточне розуміння культури показує його тлумачення людьми без спеціальної освіти в цій сфері. Найчастіше звичайні люди розуміють під словом “культура” певну поведінку або набір поведінок, а також різні витвори людської діяльності чи певні інституції (бібліотеки, музеї, театри, концертні зали, будинки культури, виставкові зали тощо).

Інституційне розуміння культури полягає на трактуванні культури як наборі інституцій і матеріальних об'єктів, які служать заспокоєнню культурних потреб та впливу на людей і середовище.

Ще на початку 50-х років минуло століття А. Л. Кробер і Ц. Клюкхохн [6, с. 74] нарахували 164 наукових визначень терміну “культура”. Вони спробували дати власне визначення, яке би на їхню думку охоплювало суть всіх інших. Згідно з А. Л. Кробером і Ц. Клюкхохном культуру творять способи мислення, відчуття і реагування, набуті і передавані в основному через символи, які разом зі своїми втіленнями у продуктах людської діяльності становлять значні досягнення груп людей; стержень культури складають традиційні ідеї і особливо пов'язані з ними цінності.

Слід відзначити різне розуміння терміну “культура” в різних наукових школах. Д. Волтон [6, с. 74] відзначив три основні способи визначення цього терміну в Європі:

- спосіб французький, в якому акцент робиться на сам процес творення культури. Потім відбувається ідентифікація культури зі спадком, творчістю, розумінням і знаннями;
- спосіб німецький, який прирівнює культуру до набору творів і вартостей, представлень і символів, спадку і пам'яті, які належать спільноті в конкретному історичному моменті;
- спосіб англосаксонський, який можна назвати

антропологічним, оскільки акцентується увагу на стилі поведінки, практиці щоденного життя, історії буднього дня, образах і міфах.

У деяких країнах слово “культура” є ледь не синонімом мистецтва, і культурна політика там орієнтована переважно на образотворче та художнє мистецтво, літературу, фестивалі тощо. Тамтешні міністерства культури зосереджують свою увагу зазвичай на інфраструктурі, зокрема театрах, галереях, музеях, пам'ятках архітектури і т. ін., та на підтримці відомих митців і творчих колективів. І дуже по-різному ставляться до новіших форм культурної діяльності — кіно, рок-музики, мистецтва цифрових технологій, коміксів. З протилежного боку спектру культура бачиться як усе те, що робиться з власної волі, як характерний спосіб життя, завдяки якому німецьке місто відрізняється від французького, а шведська громада — від іспанської. Згідно з таким підходом, мистецтво є лише одним із багатьох виявів унікальної культурної ідентичності певної місцевості та її населення, а культурна політика може бути спрямована на широке коло речей — від народних танців до місцевих кулінарних традицій, від оформлення вулиць до моди. Звичайно, що країни з вузьким баченням культури як мистецтва можуть так само дуже високо оцінювати свій особливий спосіб життя, але розглядати його відокремлено від культури і не вважати питанням культурної політики. Значною мірою цю дилему віддзеркалює галузь теле- і радіомовлення. Її можна розглядати, з одного боку, як основу політики підтримки мистецтва — оскільки радіо та телебачення є і самодостатнім засобом художнього вираження, і засобом доступу до інших видів мистецтва, скажімо, класичної музики або балету. З іншого боку, телебачення та радіо за їхнім змістом і місцем у житті суспільства можна вважати рушійною силою культури та способу життя нації. Таку точку зору відображено в культурній політиці Франції, Ізраїлю та інших країн, де законодавчо запроваджено обмеження на іноземну, зокрема американську, телепродукцію [5, с. 11].

Культури відрізняються як у сфері цінностей, так і практики. Г. Хофстеде виділяє такі рівні відмінності культури:

- державний,
- регіональний і (або) етнічний, релігійний, мовний, в залежності від того, з яких окремих груп складається дане суспільство,
- з огляду на стать,
- покоління,
- класово-шаровий,
- організаційний, у залежності від місця праці і характеру організацій, в яких працюють учасники суспільного життя [3, с. 66].

Культура визначає процес спілкування і поширення інформації. Передача культурної інформації не забезпечується автоматично, на відміну, скажімо, від генетичної організації в природі. Спілкування як процес повинно постійно підтримуватися творчими зусиллями його учасників. Найвеличнійший продукт культури, який забезпечує комунікацію, — це мова.

Культура дозволяє забезпечити передачі соціального досвіду від одного покоління людей до іншого, від епохи до епохи. Культура забезпечує спадкоємність людського існування для багатьох поколінь. Трансляція культури надзвичайно багатопланова. Частіше за все в ній виділяють духовний і матеріальний компоненти. Духовна або суб'єктна

трансляція іноді називається людинотворчою функцією культури, бо вона спрямована на формування особистості в діапазоні, прийнятному для даного суспільства. На цю сторону трансляції працюють всі соціальні інститути і відносини, які ми звикли називати системою виховання і освіти.

Культура одночасно пов'язана з творчістю і необхідністю збереження культурного спадку.

Культури можуть змінюватися, і природа їх впливу на політику і економічний розвиток може відрізнятися в різні історичні періоди [8, с. 25-26].

Культура є джерелом чинників, які впливають на всі суспільні процеси, незалежно від того, якої сфери життя стосуються, що становить їх ціль і спосіб їх перебігу. В цьому контексті базовим є твердження, що культура є співавтором економічних процесів, модифікуючи функціонування базових ринкових механізмів і впливаючи на остаточний інституціональний вигляд економіки. Таким чином культура має суттєвий вплив на формування таких явищ як економічний ріст і розвиток, багатство і добробут, структура економіки, стратегії і структури управління. Зокрема культура формує пріоритети окремих осіб і спосіб сприйняття ними дійсності. Відомим прикладом, який ілюструє вплив культури на економічний розвиток, є питання стратегічної орієнтації корпорацій на заході (а саме в англосаксонських країнах) і в Азії (зокрема в Японії): на заході головною ціллю є прибуток, а в Азії — збільшення частки ринку [3, с. 60].

Культура є суттєвою детермінантою раціональності діяльності не лише тому, що є джерелом цінностей і норм, на підставі яких людина вибирає варіант власної поведінки. Культура також є самостійним джерелом обґрунтування раціональності діяльності, оскільки вона є також дослідницькою діяльністю, в результаті якої створюються образ суспільної дійсності, а також приймаються загальноприйнятні пояснення причин і наслідків різноманітних процесів, що відбуваються в суспільстві. Такою самостійною, незалежною від наукового пізнання, базою для оцінки раціональності людських дій є традиція і стереотипи. Культура, як вид творчої діяльності людини, що служить раціоналізації її суспільної поведінки, історично була і може далі бути конкурентом науки. Важливість цієї проблеми підкреслює той факт, що в щоденному житті більшість людей у своїх діях користується культурними зразками, а не науковими знаннями [3, с. 58-59].

Культура є силою, яка одночасно і об'єднує, і викликає ворожнечу [8, с. 25].

Культурний простір — це набір цінностей: значень, форм, символів і подій, які є джерелом просторового досвіду даної групи людей і якраз частиною їх культури. Одночасно ці цінності є певним видом культурного капіталу, який можна використати для розвитку міста. Особливі характеристики цього капіталу створюють необхідність регулювання процесів його використання в стратегії розвитку міста з врахуванням сучасних знань у сфері охорони культурного спадку. При посиленні конкуренції між містами важливим стає створення позитивного іміджу міста. Важливу роль в цьому процесі відіграє представлення та інтерпретація культурних цінностей [9, с. 213-214].

Взявши до уваги поняття місцевої громади, можна сказати, що культура становить щось більше, ніж обмежений територіально суспільний простір, де мешкають конкретні люди, пов'язані певним типом зв'язків і групової солідарності. Культура складається

також з адекватних суспільних фактів, які не мають матеріального вираження, не підлягають реконструкції методами зовнішнього наукового спостереження. Кожна людина діючи і розмовляючи тільки властивим для неї способом розуміє і інтерпретує культуру [1, с. 14].

Значення сектора культури в розвитку і збільшенні привабливості міст можна розглядати в багатьох аспектах. Стосуються вони всіх головних елементів міста: його мешканців, економіки і території.

Місто є фрагментом культурного простору, якому надається більш-менш свідомо певне значення. Можна сказати, що на відміну, наприклад, від лісу територія міста "говорить". Щоб зрозуміти значення будівлі, вулиці, площі тощо потрібне знання коду, тобто певної "мови". Цієї "мови" ми вчимося в природний спосіб у процесі вивчення і зрозуміння простору. Ця мова є частиною культурного надбання людей, які відносяться до даної цивілізації, і становить фрагмент спільного спадку. Завдяки цьому значення таких об'єктів, як готичний костел чи бароковий палац, одразу зрозумілі [10, с. 25-26].

Культурна привабливість (або її відсутність) вулиці, житлового району вимірюється не лише в категоріях "гарна" - "не гарна". За умов сучасної уніфікації світу, в тому числі використовуваних будівельних технологій і форм, специфічні риси і форми столітньої та давнішої забудови набувають особливої вартості. В минулих епохах з огляду на значну залежність від місцевих будівельників, клімату й інших особливостей місцевого природного середовища, спосіб використання території і форми забудови в кожному регіоні характеризувалися відмінними, притаманними лише їм особливостями. Особливо це видно на прикладі об'єктів щоденного вжитку. Саме ця особливість набуває все більшої вартості в сьогоденнішому глобалізованому світі. Дух місця, багаторічна традиція, неповторні особливості території і її елементів стають бажаною характеристикою не тільки в контексті розвитку туризму. Тому в регіонах і країнах, які можуть похвалитися такими цінностями, все професійніше управляють цими територіями чи об'єктами [11, с. 326-327].

Міста займають різне місце на символічній карті певної країни чи навіть світу. Ранг міста пов'язаний з історією його громади, а також збереження даного місця в свідомості людей через літературні твори. Місто є місцем, але і в місті теж можуть бути місця. Існує чимало праць на тематику перцепції простору, починаючи від способу опису різних міст у літературних творах аж до дослідження їх сприйняття мешканцями на побутовому рівні. Мешканці міста не трактують його територію як єдиний одноманітний простір, а навпаки, виділяють окремі місця, оцінюють їх на підставі багатьох критеріїв. Ці оцінки часто змінні і залежать від таких обставин як ситуація, в якій дана особа перебуває, її емоційний стан, пора року і навіть дня. Багато мешканців мають дуже особисте та емоційне ставлення до певних фрагментів міського простору, окремих його місць. Багато з цих місць позначені подіями з спільної і особистої історії, творять різні асоціації, викликають спогади. Магія цих місць часто має суб'єктивний, неповторний характер, але існують також у світі місця, винятковість і неповторна магія яких відзначається багатьма мешканцями і туристами десятками і сотнями років. Це, як писав А. Валліс [10, с. 28-29], — культурні терени міста. До таких магічних місць, які роблять враження практично на кожного, можна віднести площу і базилику

св. Петра в Римі, Акрополь в Афінах тощо. В простір міста вписуються деколи дивні й епізодичні будівлі. Вони керують власними правилами і несуть в собі початково досить убоге значення. Такою будівлею свого часу була Ейфелева вежа, побудована з єдиною метою показати тодішні можливості використання сталених конструкцій. Вежа за якийсь час стала символом міста саме тому, що була початково семантично пустою. Кожен міг надати їй своє власне значення і це стало приводом для того, що парижани і мільйони інших людей у цілому світі люблять цю вежу.

Маркетинг міста ставить в новому світлі проблему культурних цінностей території. Культурні цінності території, які впливають на її сутність, стають сильною перевагою при прийнятті господарських рішень, таким чином набирають особливого економічного значення [9, с. 213].

З огляду на важливість туризму завжди існує спокуса пристосовувати місцеву культуру до потреб туристів чи, як правило, до певного уявлення про їхні потреби. На думку місцевих жителів, це часто робиться на шкоду їм та їхнім інтересам і негативно впливає як на стосунки між місцевим населенням і приїжджими, так і на перспективи розвитку громади [5, с. 27].

У стратегічних планах розвитку багатьох міст Західної Європи сфера культури визнана об'єктивним чинником розвитку. Прикладами таких міст не з переліку традиційних осередків культури можна відзначити Манчестер, Глазго, Ліверпуль, Роттердам. У більшості міст влада концентрує свою увагу на конкретній галузі культури, яка повинна відігравати домінуючу роль у стратегії розвитку [2, с. 68].

Існує думка, що митці є винятковими людьми, які відіграють особливу роль у суспільстві, а тому заслуговують на особливе ставлення. Нерідко держава або місцева влада надає митцям певні привілеї: в Ірландії це податкові пільги, у Франції — особливі умови допомоги при безробітті, у Фінляндії — щорічні субсидії, у колишніх комуністичних країнах — творчі спілки [5, с. 35]. Проте такі дії викликають питання щодо фундаментального принципу рівності: якщо привілеї надають за професійною ознакою, то чому тільки митцям, а не, скажімо, лікарям, учителям чи інженерам? Ще більше занепокоєння викликають практичні наслідки такої ситуації, чи справді підтримка митців є найкращим способом підтримати мистецтво.

Хоча турбота про зайнятість і умови життя митців є зрозумілим питанням культурної політики, як зауважують Ф. Матарасо та Ч. Лендрі [5, с. 35], це досить неефективний засіб забезпечення активного культурного життя. Адже кошти виділяються на основі статусу, а не творчої діяльності. Іншими словами, митці отримують право на особливе ставлення, з відповідним фінансуванням, не за виконану роботу, а лише через те, що вони є митцями. Вони можуть роками (чи взагалі ніколи) нічого не створювати, але це не має жодного значення, якщо їх визнано митцями.

На думку тих же Ф. Матарасо та Ч. Лендрі [5, с. 35-36], доцільніше підтримувати мистецтво, тобто вкладати кошти в інфраструктуру, освіту, забезпечення доступності культури; стимулювати участь мешканців міста у культурному житті; посилювати роль мистецтв у житті громадян. Робити це набагато важче, оскільки це комплексне і перемінне завдання та доводиться мати справу не з кількома тисячами, а з мільйонами людей. Безперечно, від такої підтримки опосередковано матимуть зиск і митці, і працівники культури, але на

підставі результатів діяльності, а не статусу.

Муниципальна політика в сфері розвитку культури повинна забезпечити підтримку невеликих "мистецько-культурних, творчих" підприємств. Підтримуючи нові творчі підприємства (часто молодіжні), міська влада вирішує безліч соціально-економічних проблем (працевлаштування, відродження покинутих районів і т. д.), а також забезпечує постійний притік нових сил і новаторських ідей.

Підприємства сфери культури здатні самостійно виживати і розвиватися.

Розвиток підприємництва у формі творчих індустрій — це спроба повернути творчість в сферу культури. Насправді колись культура і мистецтво володіли монополією на творчість, але тепер творчий підхід активно розвивається і в інших сферах — у бізнесі, в науці і техніці, в управлінні містами і т. д. Виникає відчуття, що культура в її традиційних формах, втратила минулу спонтанність і вже не є в наші дні головним джерелом творчої енергії [12].

Творчі підприємства мають тенденцію до об'єднання, співпраці, утворення кластерів. Вони можуть компактно розміщуватися в певному районі міста (Лондон, Ліверпуль, Лос-Анджелес). Виникають творчі кластери, які утворюються навколо туристичної індустрії, вздовж утворених туристичних маршрутів. Також особливий тип кластера створюється, наприклад, навколо телеканалу, на який працює безліч продюсерських та рекламних компаній, кожна з яких також може сформувати свій кластер з виробників окремих компонентів. Сьогодні можна говорити і про віртуальні творчі кластери, які створюються в інтернет-просторі.

М. Смолень [2, с. 70-71], підсумовуючи вплив культури на розвиток міста, відзначила такі моменти:

- безпосередній вплив на ринок праці шляхом створення місць праці в публічних установах культури, неприбуткових організаціях, культурній індустрії;
- створення продуктів для інших галузей економіки і, таким чином, опосередкований вплив на ринок праці шляхом створення місць праці в секторах, пов'язаних з культурою (культурний туризм, освіта і т. п.);
- ріст доходів місцевого бюджету безпосередньо від продажу продуктів і послуг сфери культури на внутрішньому і зовнішньому ринках, а також у вигляді податків з організацій і осіб, які працюють у сфері культури;
- опосередкований ріст доходів місцевого бюджету від податків з організацій і осіб, які працюють у інших сферах (культурний туризм, торгівля, громадський транспорт тощо);
- притягування інвесторів;
- елемент відродження міської території та промислових об'єктів;
- допомога в створенні позитивного іміджу міста і його промоції;
- притягування та утримання креативних, висококваліфікованих людей, вплив на привабливість міста як місця проживання;
- спосіб боротьби з міськими соціальними патологіями, зокрема ослабленням суспільних зв'язків, відчуттям самотності тощо.

Як зазначають Ф. Матарасо та Ч. Лендрі [5, с. 21], основа культурного розвитку — це щоденне життя на місцевому рівні, непомітна суєта, що захоплює мільйони

людей, ведучи їх на концерти, у театри, на виставки або спонукаючи до активного задоволення власних культурних інтересів через навчання чи громадську діяльність. У сукупності ці розрізнені, а тому й менш помітні зусилля дають набагато більше, ніж один всесвітньо відомий музей. Це часто недооцінюють, оскільки йдеться про інтереси місцевої громади, а не іноземних туристів, критиків і гостей. Виважена культурна політика мусить поєднувати ці протилежні підходи, а не підтримувати один за рахунок іншого. Правильним буде твердження, що суспільство процвітатиме, якщо забезпечить реальний місцевий культурний розвиток, навіть на шкоду престижним проектам.

Підсумовуючи, можна відзначити значну роль культури для соціально-економічного розвитку. Вона створює інтелектуальний потенціал суспільства, будучи його соціальний капітал, формує етичні норми поведінки, протидіє соціальним патологіям, забезпечує обмін інформацією, творить почуття єдності громади, народу. Вона є основним чинником розбудови співпраці і комунікації між людьми.

Культура безпосередньо впливає також на

економічний розвиток міста, оскільки впливає на привабливість для мешканців і інвесторів перебування на певній території, зумовлює розвиток туризму, створює галузь культури, збільшує ринок праці, сприяє розвитку метрополійних функцій міста, буде конкурентні переваги.

Культуру не можливо швидко змінити. Проте, на розвиток культури впливає як політика держави, місцевої влади, так і окремих особистостей. У цій ситуації місцева влада не повинна відсторонюватися від культурних процесів у громаді, а шукати шляхи стимулювання розвитку місцевої культури у бажаному для громади напрямку. Організація культурного життя на місцевому рівні, підтримка місцевих традицій та звичаїв є потужним інструментом творчого розвитку громад і розвитку територій.

Аналіз наукових публікацій показав, що потребують подальшого вивчення та опрацювання інструменти впливу місцевої влади на розвиток культури, корисними були би дослідження впливу моно- та багатокультурності міст на процеси їх розвитку, а також обґрунтування вибору "культура для туристів чи для місцевої громади".

Література

1. Kaleta, A. *Rewitalizacja obszarów rustykalnych Europy. Tom III. Aktywizacja społeczności lokalnych (na przykładzie gmin województwa toruńskiego)* [Tekst] / A. Kaleta. — Wrocław : Zakład Narodowy im. Ossolińskich - Wydawnictwo, 1998. — 135 s.
2. Smoleń, M. *Przemysły kultury. Wpływ na rozwój miast*[Tekst] / M. Smoleń. — Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagellońskiego, 2003. — 162 s.
3. Gąciarz, J. *Kultura a systemy zarządzania* [Tekst] / J. Gąciarz // *Studia z zakresu zarządzania publicznego*. — Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, 2001. — S. 58 - 69.
4. Huczek, M. *Rola samorządu terytorialnego w rozwoju innowacyjności lokalnej* [Tekst] / M. Huczek // *Zarządzanie i Marketing*. — Zeszyt 1/2006. — S. 27-34.
5. Матарассо, Ф. *Пошук рівноваги: двадцять одна стратегічна дилема культурної політики* [Текст] / Ф. Матарассо, Ч. Лендрі ; Британська Рада в Україні. — К. : Британська Рада в Україні, 1999. — 40с.
6. Waldziński, D. *Polityka regionalna w Polsce w procesie przemian kulturowo-cywilizacyjnych. Zarys problemu* [Tekst] / D. Waldziński ; Uniwersytet Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie. — Olsztyn: Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, 2005. — 283 s.
7. *Program rozwoju kultury w Województwie Podkarpackim na lata 2004-2009* [Tekst] / Urząd Marszałkowski Województwa Podkarpackiego. — Rzeszów : Urząd Marszałkowski Województwa Podkarpackiego, 2004. — 48 s.
8. Хантингтон, С. *Столкновение цивилизаций* [Текст] / С. Хантингтон. — М. : АСТ, 2006 — 576 с.
9. Markowski, T. *Zarządzanie rozwojem miast* [Tekst] / T. Markowski. — Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 1999. — 248 s.
10. Jałowiecki, B. *Rozwój lokalny i regionalny w perspektywie socjologicznej* [Tekst] / B. Jałowiecki, M. S. Szczepański. — Tychy: Śląskie Wydawnictwa Naukowe, Wyższa Szkoła Zarządzania i Nauk Społecznych w Tychach, 2002. — 346 s.
11. Czarniecki, B. *Walory środowiska kulturowego jako czynnik atrakcyjności inwestycyjnej* [Tekst] / B. Czarniecki ; redakcja naukowa Anatoliusz Kopczyk, Marek Proniewski // *Atrakcyjność inwestycyjna regionu*— Białystok: Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, 2005. - S. 325-330.
12. Гнедовский, М. Б. *Творческие индустрии: Стратегия инновационного развития* [Электронный ресурс] / М. Б. Гнедовский. — Режим доступа до журн. : <http://www.cpolicy.ru>.

БАЛАНСОВІ МІЖРЕГІОНАЛЬНІ МОДЕЛІ В АНАЛІЗІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

Висвітлено підходи до оцінки міжрегіональних соціально-економічних зв'язків з точки зору можливостей формування міжрегіональних економічних систем в Україні, використовуючи методи аналізу міжрегіональних взаємодій через складання міжгалузевих балансів у розрізі регіонів.

Ключові слова

Модель міжрегіонального балансу, моделі, ресурси, математичний аналіз.

Складність, та недостатнє вивчення процесів міжрегіональної інтеграції зумовлює необхідність розробки нових методичних підходів до їх оцінки. Традиційні методи, які використовуються для аналізу участі регіону у міжнародному та міжрегіональному поділі праці, є мало придатними для виявлення тенденцій міжрегіональних взаємодій в умовах постіндустріального суспільства.

Проблема полягає у тому, що, по-перше, інформаційні та фінансові потоки часто мають «віртуальний» характер і відстежувати їх за допомогою традиційних моніторингових методів практично неможливо; по-друге, значна питома вага міжрегіональних потоків знаходиться у тіні; по-третє, офіційна українська статистика навіть не відстежує міжрегіональні товарні потоки. Парадоксальним, на нашу думку, є те, що, відкриваючи статистичний щорічник України чи будь-якої області, ми можемо отримати вичерпну інформацію про їх торговельні, фінансові, інвестиційні, міграційні зв'язки з будь-якою країною світу, однак відсутня інформація про ці ж зв'язки між областями України.

Навіть у Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року, затвердженій постановою Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. № 1001, основним критерієм реалізації Стратегії щодо розвитку міжрегіонального співробітництва у пункті «розширення міжрегіональної економічної взаємодії» визначено «кількість міжрегіональних конференцій, виставок, ярмарків, семінарів, проведених у регіонах (із зазначенням чисельності учасників)», що, на нашу думку, не дозволяє адекватно оцінити рівень розширення міжрегіональної взаємодії [1].

Метою статті є розгляд підходів до

оцінки міжрегіональних соціально-економічних зв'язків з точки зору можливості формування міжрегіональних економічних систем в Україні.

У СРСР найбільш поширеним методом аналізу міжрегіональних взаємодій було складання міжгалузевих балансів у розрізі регіонів. Перший такий баланс був опублікований у 1959 році. Далі галузеві баланси складались, але стали засекреченими і малодоступними навіть для наукових співробітників [2]. Ряд праць стосовно складання міжрегіональних балансів опубліковано провідними регіоналістами Росії [3].

У даний час відомі різні модифікації балансових міжрегіональних моделей. При використанні конкретних економіко-математичних моделей завжди постають наступні основні питання: про реалістичність їх передумов, можливість формування вихідної інформації, інтерпретація отримуваних результатів, обчислювальних можливостей ЕОМ з реалізації певних моделей.

З цих позицій безумовну перевагу має модель міжрегіонального міжгалузевого балансу Мозеса - Ченері. По-перше, W - модель побудована на реалістичніших передумовах, ніж інші міжрегіональні моделі (зокрема, модель В. Леонтьєва, де основним допущенням є вельми далеке від дійсності припущення про рівність нормативів витрат по всіх регіонах). По-друге, W - модель потребує менш жорсткі вимоги до вихідної інформації (ніж, наприклад, модель Біля. У. Айзарада). І нарешті, економіко-математичний аналіз міжрегіональних балансів показав, що економіко-математичні характеристики даної моделі мають змістовніше економічне трактування, ніж показники, що розраховуються по V - моделі.

Приведені аргументи на користь W- моделі дають підстави вважати її основною моделлю міжрегіонального міжгалузевого балансу, призначеною для практичного використання. Це доводить і світовий досвід використання балансових міжрегіональних моделей [4].

Модель міжрегіонального балансу є зручним інструментом для аналізу структурних взаємозв'язків у народному господарстві і інтеграційних територіальних процесів. Мабуть, найбільш характерний приклад її використання - визначення залежностей між обсягами виробництва і потреб в ресурсах одних регіонів і кінцевим використанням продукції в інших регіонах. Такого роду структурні міжрегіональні залежності виражаються в коефіцієнтах повних витрат і в повних міжрегіональних потоках продукції.

Розглянемо основні напрями економічного аналізу за основною моделлю міжрегіонального міжгалузевого балансу.

1. Дослідження міжрегіональних потоків валового суспільного продукту. Розкладання валового продукту кожного регіону на сумарні повні витрати, що йдуть на внутрішньорегіональні потреби і на цілі розвитку інших регіонів, дає можливість досліджувати міру (тісноту) взаємозв'язків господарських комплексів різних регіонів, спрямування міжрегіональних інтеграційних процесів.

2. Аналіз міжрегіональних витрат продукції і ресурсів.

Зіставлення цих показників дає можливість відслідкувати джерела формування витрат на виробництво одиниці кінцевої продукції в кожному регіоні, оцінити роль внутрішніх районних міжгалузових зв'язків і непрямий вплив міжгалузових зв'язків інших районів, «розкласти» повну народногосподарську матеріаломісткість продукції на міжрегіональні складові. Хоча основні фонди, трудові і інші ресурси не є об'єктом безпосереднього міжрегіонального обміну (так само, як і витрати амортизації, заробітної плати і т. д.), проте вони побічно беруть участь у виробництві такої продукції, яка потім вивозиться в інші райони і робить вплив на їх основні показники відтворення. Аналіз міжрегіональних витрат ресурсів та елементів умовно-чистої продукції дозволяє оцінити міру такого впливу, зокрема визначити долю витрат ресурсів інших районів у повній трудомісткості і фондомісткості одиниці кінцевої продукції певної галузі даного регіону, «розкласти» повні витрати амортизації, необхідного та додаткового продукту на власне внутрішньорегіональні витрати і непрямі витрати інших районів.

3. Дослідження міжрегіональних витрат продукції і ресурсів на фонди кінцевої продукції. Аналіз цих показників дозволяє відповісти на питання про роль витрат всіх даних регіонів у сумарних повних витратах на створення фондів кінцевої продукції (зокрема, фонду вжитку і фонду накопичення) певних регіонів, розглянути цільовий розподіл валового суспільного продукту кожного регіону на функціонально-економічні елементи кінцевого продукту досліджуваних регіонів.

4. Аналіз міжрегіональних показників ефективності використання ресурсів. На основі показників міжрегіонального балансу можна розрахувати показники питомих витрат ресурсів (основних фондів, трудових і інших ресурсів) на складові валового продукту кожного регіону, що витрачається на внутрішньорегіональні і міжрегіональні потреби, - фондомісткості і трудомісткості;

внутрішньорегіональних і міжрегіональних витрат на фонди споживання та накопичення і т. д.

Аналіз цих показників має важливе значення щодо оцінки ефективності регіональних господарських комплексів і при порівняльній оцінці ефективності інтеграційних процесів між регіонами. Змінюючи в моделі міжрегіонального балансу ті або інші значення параметрів, можна кількісно виявляти міжрегіональні взаємодії виробництва, ресурсів і кінцевої продукції, що безпосередньо не виявляються. Зокрема, практичний інтерес мають завдання за визначенням змін в обсягах виробництва, потреб в трудових ресурсах і основних фондах у всіх досліджуваних регіонах при необхідності збільшення фонду споживання (або фонду накопичення) в конкретному регіоні або економічному районі; по міжрегіональному вивченню впливу інтенсивності зв'язків із вивозу і ввезенню окремих регіонів на економічні характеристики інших районів і країни в цілому. Безумовну практичну спрямованість мають міжрегіональні дослідження взаємодій виробництва, споживання і доходів населення. Подібні розрахунки грають важливу роль при визначенні збалансованих у галузевому і територіальному розрізах показників народного господарства, зокрема при оцінці заходів, спрямованих на вирівнювання регіональних рівнів економічного розвитку і рівнів життя.

У вітчизняній економічній літературі зустрічається певна недооцінка можливостей використання міжрегіональних міжгалузових балансів в економіці, оскільки вони нібито виходять з нереалістичного припущення про стабільність територіальних зв'язків. На нашу думку, доцільно розмежувати два основні напрями вживання даного класу моделей: аналіз існуючих територіальних пропорцій і прогнози розрахунки.

У першому випадку міжрегіональні міжгалузеві балансів, побудовані на інформації звітних міжгалузових балансів районів, мають не менше право на існування, ніж міжгалузеві моделі окремого регіону (області) з тією лише різницею, що коло завдань, що вирішується з їх допомогою, значно ширше. В цьому випадку з'являється можливість досліджувати міру «взаємопроникнення» господарських комплексів окремих регіонів, ретроспективну динаміку інтеграційних процесів між економічними районами, вплив територіального розподілу праці на формування найважливіших регіональних і загальнодержавних показників відтворення.

При використанні міжрегіональних міжгалузових балансів для розрахунків на перспективу постає проблема прогнозування найважливіших параметрів цих моделей - «торгівельних» коефіцієнтів. Проблема їх прогнозування і викликає найбільші труднощі. Проте немає принципової різниці між прогнозуванням цих коефіцієнтів і широко використовуваних в регіональних міжгалузових моделях коефіцієнтів, що характеризують питому вагу вивозу в обсязі виробництва і питому вагу ввезення в обсязі споживання продукції окремих галузей [4]. Тим часом, з тієї причини, що останні важко достовірно прогнозувати, ніким не заперечується принципова можливість побудови і використання планових міжгалузових балансів окремого регіону, для яких зовнішні зв'язки відіграють найважливішу роль.

Отже, за наявності системи планових міжгалузових балансів (МОБ) регіонів, в яких так чи інакше відбиті зовнішні зв'язки, можна формувати на їх основі планові міжрегіональні баланси, в яких обсяги виробництва збалансовані в галузевому і територіальному розрізі.

Більш того, в цьому випадку з'являється можливість узгодження гіпотез про регіональні коефіцієнти вивозу і ввезення.

Звичайно, аналітичні можливості використання планових міжрегіональних міжгалузевих балансів значною мірою знижуються тією обставиною, що в цих балансах не вирішується проблема визначення оптимальних обсягів виробництва продукції в регіонах, міжрегіональних зв'язків, об'ємів транспортної роботи і капітальних вкладень і т. д., внаслідок чого ці моделі не можуть виконувати роль основного інструменту оптимізації територіальних пропорцій народного господарства. Основним типом моделей для вирішення таких завдань є оптимізаційні міжгалузеві міжрегіональні моделі і моделі дворівневих систем «народне господарство - регіони»[5]. Тому доцільно комбінувати балансові міжрегіональні моделі з моделями оптимізації і економічної взаємодії, відводячи їм роль «аналізатора» вирішень складніших міжрегіональних моделей.

Прикладом подібної «гібридної» моделі може служити оптимізаційна міжгалузєва міжрайонна модель (ОМММ), розроблена в ІЕіОПП АН СРСР, в яку включені основні співвідношення моделі міжрегіонального міжгалузєвого балансу. Ця модель, побудована на основі синтезу моделі ОМММ-I - I [5] і W - моделі, включає умови виробництва і розподілу продукції останнього року планованого періоду, баланси трудових ресурсів, обмеження щодо капіталовкладень за весь планований період; у ній максимізувався фонд невиробничого споживання і невиробничих капітальних вкладень у заданій галузевій і територіальній структурі.

Існує доказ, що процес вирішення такої моделі зводиться до визначення зворотної матриці коефіцієнтів приросту виробництва продукції і коефіцієнтів витрат транспорту. Обчисливши цю матрицю, можна користуватися нею для різних значень параметрів моделі. Це дає можливість використовувати розглянуту модель у процесі економіко-математичного аналізу оптимального плану територіальних і міжгалузєвих пропорцій, визначеного на основі самостійної оптимізаційної міжрегіональної моделі.

Іншим прикладом «гібридної» міжрегіональної моделі є модель динамічного міжрегіонального міжгалузєвого балансу. Дана модель була побудована на основі синтезу статичної моделі міжгалузєвого балансу (W - моделі) і народногосподарської динамічної міжгалузєвої моделі [4].

Математичний аналіз останньої показав, що процес її реалізації зводиться до вирішення завдань лінійного програмування невеликої розмірності, в якій змінними є обсяги накопичень за видами основних виробничих фондів і оптимальний темп зростання валової продукції II підрозділу в заданій галузевій структурі.

Процес вирішення динамічної моделі міжрегіонального балансу може бути представлений у вигляді наступної послідовності операцій:

1) формування базисних нормативів витрат на перший рік планованого періоду по даних галузях і регіонах;

2) розрахунок «торгівельних» коефіцієнтів і розділення коефіцієнтів витрат на внутрішньо регіональні і міжрегіональні, як і в статичній моделі міжрегіонального балансу. Формування матриці міжрегіональних коефіцієнтів витрат на перший рік планованого періоду;

3) перетворення даної матриці й отримання

міжрегіональних витрат в першому році;

4) розрахунок коефіцієнтів, що характеризують повні потреби в міжрегіональних витратах основних фондів на їх накопичення і на продукцію II підрозділу;

5) формування коефіцієнтів повної трудомісткості і фондомісткості міжрегіонального балансу;

6) коефіцієнти, розраховані в пп. 4-5, використовуються як основна нормативна база «малого» завдання лінійного програмування. Рішення даного завдання полягає у знаходженні збалансованих в галузевому і територіальному розрізах обсягів накопичення основних виробничих фондів за видами (машини і устаткування, будівлі і споруди) і за регіонами і оптимальними значеннями валової продукції II підрозділу в першому році планованого періоду;

7) підсумок набутих значень накопичення основних фондів і продукції II підрозділу з фіксованою частиною кінцевої продукції по відповідних галузях. Формування обсягів кінцевої продукції за галузями і регіонами з врахуванням набутих значень необхідного в першому році періоду накопичення основних фондів і невиробничого споживання продукції;

8) перемножування матриці коефіцієнтів повних витрат міжрегіонального міжгалузєвого балансу на сформований вектор кінцевої продукції. Знаходження обсягів виробництва валової продукції за галузями і регіонами в першому році планового періоду;

9) визначення загальних обсягів основних виробничих фондів за видами і регіонами на початок другого року планового періоду (з врахуванням їх наявності на початок першого року і отриманих в процесі розрахунку величин їх приросту в першому році);

10) розрахунок різних похідних показників: обсягів капітальних вкладень, відшкодування вибуття основних виробничих фондів, темпів зростання продукції за перший рік і т. д.

На цьому процес розрахунку для одного (першого) року закінчується. Формується необхідна інформація на другий рік шляхом перемножування відповідних екзогенних параметрів на середньорічні індекси їх змін. Повторюється весь цикл розрахунків (пп. 1 - 10) для другого року і так далі

Таким чином, дана модель є кроковою, тобто послідовно по роках визначаються збалансовані в галузевому і територіальному розрізі обсяги виробництва продукції галузей, обсяги основних виробничих фондів, величини їх приросту і відшкодування вибуття, обсяги виробничих капітальних вкладень, валової продукції II підрозділу, необхідних трудових ресурсів і інші показники по даних галузях і регіонах.

Подібна модель динамічного міжрегіонального балансу була експериментально, апробована на прикладі побудови динамічного двозонального балансу СРСР (РРФСР - остання частина СРСР) в розрізі восьми галузей матеріального виробництва в кожній зоні. Результати розрахунків підтвердили принципову можливість використання даної моделі для аналізу основних відтворювальних і територіальних пропорцій розвитку народного господарства [5].

Таким чином, скептичне відношення до деяких вихідних гіпотез балансових міжрегіональних моделей ослабляється, якщо вони використовуються не ізольовано, а у поєднанні з іншими моделями, компенсуючими їх слабкі місця. Можливості балансових міжрегіональних моделей при перспективних розрахунках істотно розширюються і при організації

діалогового режиму роботи з ЕОМ, коли вдається «програвати» багато варіантів значень структурних параметрів міжрегіональних зв'язків і оцінювати їх вплив на динаміку відтворювальних і територіальних пропорцій.

Такий підхід дозволить визначити реальні причини

диференціації соціально-економічного розвитку країни та макрорегіонів, а також із найбільш ефективними напрямками міжрегіональної інтеграції. На жаль, в Україні, зважаючи на абсолютну відсутність інформації про міжрегіональні потоки, складання будь-яких балансів є неможливим.

Література

1. *Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року [Текст] : постанова Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. № 1001.*
2. Гранберг, А. Г. *Основы региональной экономики [Текст] / А. Г. Гранберг. – М: ГУ ВШЭ, 2000. – С. 220 - 232.*
3. Замков, О. О. *От кого и зачем скрывается статистика? [Текст] / О. О. Замков // ЗКО. – 1988. – № 11.*
4. Гранберг, А. Г. *Моделирование межрегиональных взаимодействий [Текст] / А. Г. Гранберг. – Новосибирск, 1981.*
5. Гранберг, А. Г. *Оптимизация территориальных пропорций народного хозяйства [Текст] / А. Г. Гранберг. – М. : Экономика, 1973.*
6. Бандман, М. *Последствия фрагментации экономики России [Текст] / М. Бандман, В. Малов, Б. Мелентьев // Регион: экономика и социология. – 2002. – № 2. – С. 45-59.*
7. *Сторонянська, І. З. Міжрегіональна інтеграція: поняття, підходи, європейський досвід [Текст] / І. З. Сторонянська // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ: економічні науки. – Чернівці: АНТ Лтд., 2004. – С. 301 - 308.*
8. *Селиверстов, В. Совершенствование институциональных и финансово-экономических основ межрегиональной интеграции [Электронный ресурс] / В. Селиверстов, В. Кулешов, В. Клисторин. — Режим доступа до журн. : <http://ieie.nsc.ru>.*

МУНІЦИПАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ МІСТОМ

Виділено муніципальний аналіз як окремий вид територіального економічного аналізу, визначено його предмет, об'єкти, суб'єкти та види. Розглянуто деякі сфери застосування муніципального економічного аналізу.

Ключові слова

Місто, муніципальний економічний аналіз, види муніципального економічного аналізу.

Упродовж останніх років в Україні на муніципальному рівні як засіб передбачення майбутнього стану міста, визначення основних напрямків його розвитку, а також забезпечення конкурентоздатності окремих галузей та сфер міського господарства використовується стратегічне планування. Стосовно міста стратегічне планування є процесом, що дозволяє визначити головні проблеми міста, встановити цілі й пріоритети його розвитку, враховуючи при цьому інтереси населення, бізнесових кіл та влади, одночасно захищаючи ресурси громади від нераціонального використання. Початковим етапом, який значною мірою визначає усі майбутні аспекти даного процесу, є економічний аналіз. Його результати використовуються у подальшій роботі над стратегіями соціально-економічного розвитку міст, при формуванні цільових планів та програм, а також під час розробки великих інвестиційних проектів. Від повноти та достовірності аналізу, правильності інтерпретації його результатів залежить якість подальших розробок. Саме тому питання економічного аналізу займають важливе місце в стратегічному плануванні та системі управління містом у цілому.

Вирішенню проблем, пов'язаних з економічним аналізом стану міста, приділяли увагу в своїх публікаціях такі вчені, як А. Ю. Жураківський, О. М. Помірча, В. М. Соколенко, Н. І. Шевирова, Т. М. Личева, Г. Ю. Кузнецова, О. А. Мироедов, О. О. Чуб та інші. Вказані науковці акцентують увагу на різних аспектах даного питання. Так О. М. Помірча виділяє сучасні методи діагностики стану міської території та визначає особливості деяких з них [9]. О. А. Мироедов та О. О. Чуб пропонують систему оцінки рівня розвитку

соціально-економічних комплексів, до яких можна віднести й сучасні міста [7]. Разом з тим залишається невирішеною низка теоретичних і практичних питань. Серед теоретичних можна виокремити такі, що пов'язані з виділенням економічного аналізу міста в системі економічного аналізу, визначенням його предмета та об'єктів, виявленням його видів у залежності від періоду дослідження, ступеня охоплення об'єктів аналізу тощо.

Метою статті є інтерпретація муніципального економічного аналізу як окремого виду територіального економічного аналізу, визначення предмета, об'єктів та суб'єктів муніципального аналізу, а також виділення його окремих видів.

Економічний аналіз міста поряд із соціологічним, просторовим та історичним є одним із видів муніципального аналізу (від нім. *municipal* – міський). Ці види аналізу об'єднують те, що в усіх випадках досліджуються процеси та явища різного характеру, що відбуваються в місті. Як і будь-яка наукова дисципліна, муніципальний економічний аналіз має свій об'єкт і предмет вивчення, які відокремлюють її від інших дисциплін.

В економічній літературі існує різне уявлення щодо предмета економічного аналізу. На думку більшості авторів, ним є господарська діяльність підприємств, установ та їх підрозділів [2, с. 10; 3, с. 14; 8, с. 20; 10; 12, с. 17]. До предмета економічного аналізу відносять також господарські процеси та явища в рамках підприємств [8, с. 20; 13, с. 13] і причинно-наслідкові зв'язки процесів та явищ господарської діяльності [11, с. 12]. Серед деяких вчених-економістів існує думка, згідно з якою предмет аналізу є сукупністю усіх його об'єктів [3, с. 14]. При цьому як об'єкти економічного аналізу розглядаються окремі економічні

системи та середовище господарювання [8, с. 20], структурні підрозділи підприємств і установ, їх виробничо-фінансова, інвестиційна, маркетингова та інша діяльність [12, с. 18], забезпеченість ресурсами та кінцеві результати всіх видів діяльності [10], організація виробництва, окремі питання й проблеми функціонування суб'єктів господарювання [3, с. 15] тощо. Саме через ці об'єкти розкривається предмет економічного аналізу [10].

Виходячи з цього, як предмет муніципального економічного аналізу можна розглядати:

- процеси та явища, що відбуваються в межах міста, у тому числі господарські (наприклад, використання та відтворення ресурсів територіальної громади), соціально-економічні (розвиток підприємництва, рівень безробіття і заробітної плати, тенденції розвитку житлово-комунального комплексу, демографічні зміни), а також причинно-наслідкові зв'язки між ними (наприклад, залежність стану здоров'я населення від якості комунальних послуг тощо);

- господарська діяльність підприємств містоутворюючого комплексу, зокрема галузей промисловості, будівництва санаторно-курортного комплексу та зовнішнього транспорту, які в своїй сукупності утворюють економічну підсистему міста.

Відповідно до визначення предмета муніципального економічного аналізу його об'єктами можуть виступати: - різноманітні види економічної діяльності підприємств, розташованих в місті, та їх вплив на економічний розвиток, соціально-демографічну структуру, стан навколишнього середовища, а також зв'язки цих видів діяльності із зовнішніми ринками збуту, постачальниками тощо; - соціально-економічний

розвиток міста як системи, а також її окремих елементів; - ступінь забезпеченості територіальними ресурсами (земельними, трудовими тощо) усіх ланок міського господарства, умови та ефективність їх використання і відтворення для досягнення поставлених цілей комплексного розвитку міста; - загальні умови виробничого середовища для підприємств, що функціонують на території міста при збереженні стану навколишнього природного середовища; - кінцеві результати діяльності підприємств міського господарства, їх вплив на соціально-економічний розвиток міста, а також визначення об'єктивних та суб'єктивних факторів, під впливом яких вони перебувають; - окремі питання взаємодії між підприємствами та органами міської влади.

Економічний аналіз міста є одним з видів територіального економічного аналізу, який відноситься до макроекономічного аналізу. Місце даного виду аналізу у загальній системі економічного аналізу може бути представлене таким чином (рис. 1).

Муніципальний економічний аналіз, в свою чергу поділяється на окремі види, через які, на нашу думку, можуть розкриватися його сутність і напрями (рис. 2).

Як видно з рисунка, конкретні види муніципального економічного аналізу можуть класифікуватися за різними ознаками. Так за періодом дослідження економічний аналіз в цілому прийнято поділяти на ретроспективний, оперативний та стратегічний. Такий підхід слушний і для муніципального економічного аналізу. Ретроспективний або підсумковий аналіз використовується з метою визначення основних тенденцій розвитку міста і результатів функціонування усіх його підсистем упродовж минулих років.

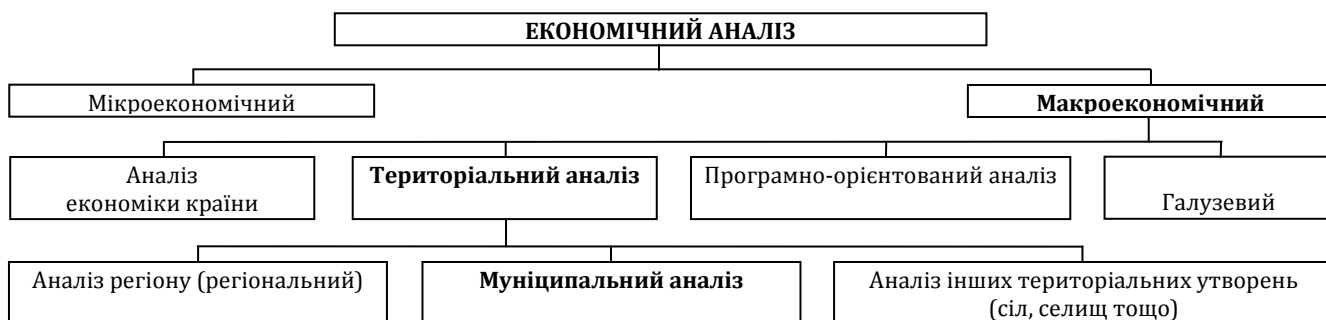


Рис. 1. Місце муніципального економічного аналізу в системі економічного аналізу

Цей вид аналізу застосовується переважно на діагностичному етапі процесу стратегічного планування розвитку міст, а також під час розробки цільових планів та програм. Проводячи ретроспективний аналіз міського середовища, використовують переважно статистичні його підвиди, які іноді називають також статистичними методами аналізу [1]. Серед них можна виділити:

- кореляційний аналіз (дозволяє вивчити взаємодію та ступінь взаємозв'язку між усіма складовими елементами міста як цілісної системи в процесі її функціонування);
- генетичний аналіз (вивчає поведінку показників розвитку міста, спираючись на їх попередні значення та тенденції розвитку);
- дисперсійний (використовується для виявлення впливу того чи іншого фактора на певний показник економічного та соціального розвитку міста, наприклад, вплив політики місцевої влади на рівень життя населення);
- регресійний (використовується для визначення

залежності змінної від однієї чи декількох незалежних змінних, наприклад, для визначення залежності між рівнем соціально-економічного розвитку і умовами життя населення, умовами праці, рівнем зайнятості, величиною доходів населення тощо).

Наступним видом економічного аналізу міста є оперативний (поточний) аналіз, суть якого полягає у забезпеченні муніципальної влади та інших користувачів своєчасною, достовірною та вичерпною аналітичною інформацією про поточний стан міського середовища, рівень розвитку інфраструктури та містоутворюючих галузей, а також про ступінь реалізації планів і програм соціально-економічного розвитку.

Особливого значення цей вид аналізу набуває на етапі реалізації стратегій розвитку міст, оскільки реалізація планів дій та програм, що розробляються в рамках стратегії, є нічим іншим, як перетворенням їх у реальні результати.



Рис. 2. Види муніципального економічного аналізу

Оперативний аналіз повинен забезпечити регулярне спостереження (моніторинг) і оцінку існуючих тенденцій розвитку, порівняння їх з передбаченою стратегією, виявлення відхилень та визначення їх причин і наслідків, контроль за виконанням запланованих заходів та оцінку їх ефективності. За результатами оперативного аналізу розробляються та приймаються рішення, спрямовані на коригування поточних планів розвитку міста й діяльності місцевої влади відповідно до обставин, що виникли, попередження й усунення дії негативних факторів (загроз) зовнішнього середовища та найповніше використання наявної вигоди.

На нашу думку, оперативний економічний аналіз міста доцільно поділити на три складові:

- аналіз зовнішніх факторів соціально-економічного розвитку міста (аналіз змін в економічній політиці держави, виявлення їх впливу на соціально-економічний стан міста, дослідження зовнішніх ринків, що мають взаємозв'язки з містоутворюючим комплексом та впливають на стан міського середовища, вивчення економічної ситуації в інших містах, що мають зв'язки з містом – об'єктом аналізу);

- аналіз внутрішнього середовища міста (дослідження рівня розвитку місцевої інфраструктури, оцінка ефективності використання ресурсної бази міста, обстеження рівня економічної активності тощо);

- аналіз результатів реалізації стратегічних планів та програм муніципального розвитку, цільових програм, інвестиційних та інших проектів).

Стратегічний або перспективний аналіз останнім часом широко використовується при формуванні стратегічних планів і програм розвитку міст. Його основними підвидами, які застосовуються під час формування стратегій соціально-економічного розвитку міста, є SWOT – аналіз та PEST – аналіз. Обидва вони використовуються з метою виявлення внутрішнього потенціалу міста, встановлення зв'язків між його сильними й слабкими сторонами, можливостями та загрозами зовнішнього середовища, а також для оцінки міського середовища з точки зору діяльності

підприємств міста. Серед методів стратегічного аналізу міста деякі вчені виділяють також ABC-аналіз, кластерний аналіз, аналіз витрат та інші [9].

У залежності від сфери життєдіяльності міста і його підсистем, які виступають при цьому предметом аналізу, можна виділити соціально-економічний, статистико-економічний, фінансово-економічний, економіко-екологічний та маркетинговий (рис. 2). Кожний з них спрямований на певну сферу функціонування міста як соціально-економічної системи, а також її окремих елементів (підсистем). Соціально-економічний аналіз зазвичай здійснюється економічним підрозділом виконавчих органів міської ради, органами муніципальної статистики та соціологічними службами з метою дослідження зв'язку соціальних та економічних процесів, їх взаємозалежності та впливу на стан міського середовища.

Статистико-економічний аналіз проводять органи статистики, виконавчі підрозділи міської ради, а також спеціально створені комісії у складі органів стратегічного планування. Даний вид аналізу вивчає загальні закономірності й тенденції міського розвитку та передбачає використання статистичних методів дослідження і обробки інформації.

Предметом фінансово-економічного аналізу, на наш погляд, мають бути міський бюджет, баланс міста, фінансові результати діяльності підприємств комунальної власності та підприємств містоутворюючого комплексу, які належать іншим власникам тощо. Так само, як і попередні види муніципального економічного аналізу, він може проводитися виконавчими органами міської ради, зокрема фінансовим управлінням.

Економіко-екологічний аналіз проводиться управлінням екології міста з метою дослідження взаємодії економічних та екологічних процесів, зв'язків між природою, господарською діяльністю підприємств міста і здоров'ям населення, а також для аналізу та оцінки витрат, пов'язаних зі збереженням і поліпшенням стану навколишнього середовища. Особливого значення цей вид аналізу набуває під час

прийняття містами концепції сталого розвитку, яка передбачає збалансоване функціонування природи, суспільства та економіки.

Видом муніципального аналізу залежно від сфери життєдіяльності міста і його підсистем є маркетинговий аналіз, який, на нашу думку, має проводити підрозділ виконавчих органів міської ради, що здійснює регулювання споживчого ринку. Він має бути спрямованим на підбиття підсумків роботи містоутворюючих галузей, оцінку конкурентоспроможності міста як системи, яка відіграє роль продуцента суспільних благ (товарів та послуг) і створює комфортні умови для життя населення [5].

Окрім вищезазначених видів муніципального економічного аналізу, що залежать від періоду дослідження, сфери життєдіяльності міста та його окремих підсистем, також можуть бути виділені інші види, що залежать від ступеня охоплення об'єкта аналізу та методів його дослідження. Залежно від ступеня охоплення об'єкту можна виділити комплексний, який розглядає усі сфери життєдіяльності міста і тематичний аналіз, що передбачає вивчення окремих складових підсистем міста (демографічної, інфраструктурної та інших). У залежності від методів дослідження можна виділити порівняльний (зіставлення даних про тенденції розвитку й поточний стан декількох міст) та факторний аналіз (визначення

характеру впливу різних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на стан міста).

Таким чином, муніципальний економічний аналіз є одним із видів економічного аналізу. Його предметом виступають господарські та соціально-економічні процеси і явища, причинно-наслідкові зв'язки між ними, а також господарська діяльність підприємств містоутворюючого комплексу. Предмет муніципального економічного аналізу розкривається через його об'єкти, до яких відносяться різноманітні види діяльності підприємств, розташованих у місті, а також кінцеві результати цих видів діяльності, соціально-економічний розвиток міста як системи в цілому та його окремих елементів, ступінь забезпеченості територіальними ресурсами усіх ланок міського господарства, загальні умови виробничого середовища тощо.

Суб'єктами муніципального економічного аналізу можуть виступати структурні підрозділи виконавчих органів міської ради (управління та відділи), соціологічні служби, органи муніципальної статистики, спеціально створені органи стратегічного планування та ін. При цьому все ще відкритим залишається питання інформаційного забезпечення муніципального аналізу, адже повна й об'єктивна інформація про стан та тенденції розвитку міста може вплинути не тільки на сам процес аналізу, але й на його результати.

Література

1. Єжова, Л. Ф. Інформаційний маркетинг [Текст] : навч. посібник / Л. Ф. Єжова ; Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – К. : КНЕУ, 2002. – 560 с.
2. Бутинець, Ф. Ф. Економічний аналіз. Практикум [Текст] : навчальний посібник для студентів вузів / Ф. Ф. Бутинець, Є. В. Мних, О. В. Олійник. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 416 с.
3. Івахненко, В. М. Курс економічного аналізу [Текст] : навч. посіб. / В. М. Івахненко – К. : Знання-Прес, 2000. – 207 с.
4. Круш, П. В. Муніципальне управління [Текст] : навчальний посібник / П. В. Круш, О. О. Кожемяченко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 168 с.
5. Ломоносов, Д. А. Місто як виробнича система: складові елементи та їх функції [Текст] / Д. А. Ломоносов // Розвиток економічної науки та практики в умовах світових трансформацій: збірник матеріалів науково-практичної конференції. – Миколаїв: НУК, 2008. – С. 26-28
6. Мельник, С. А. Управління регіональною економікою [Текст] : навч. посібник / С. А. Мельник. – К.: КНЕУ, 2000. – 124 с.
7. Мироедов, А. А. Статистические показатели для оценки уровня развития региональных социально-экономических систем [Електронний ресурс] / А. А. Мироедов, А. А. Чуб // Вопросы статистики. – 2007. – № 9. – С. 80-83. – Режим доступу до журн. : // www.mifp.ru.
8. Мних, Є. В. Економічний аналіз [Текст] : підручник / Є. В. Мних. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
9. Помірча, О. М. Стратегічна діагностика економічного стану міст (обласних центрів) [Електронний ресурс] : матеріали наукової інтернет-конференції „Образование и наука без границ”, 2006. — Режим доступу : // www.rusnauka.com.
10. Попович, П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] : підручник / П. Я. Попович. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. — Режим доступу : // www.readbookz.com.
11. Тарасенко, Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства [Текст] / Н. В. Тарасенко. – Львів : ЛБІ НБУ, 2000. – 485 с.
12. Чумаченко, М. Г. Економічний аналіз [Текст] : навч. пос. / М. Г. Чумаченко. – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ГЛОБАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Досліджено сутність, природу і перспективи глобального менеджменту. Розглянуто роль та функції економічного аналізу як інструменту глобального менеджменту.

Ключові слова

Економічний аналіз, глобалізація, глобальний менеджмент, глобалізм, ноосферний глобальний менеджмент, сутність, функції, завдання економічного аналізу.

Револьюційні трансформації економічних і соціальних структур у ХХ-му столітті підвели світ до формування принципово нового глобального світового порядку. Під впливом радикальних змін у сфері економіки, політики, культури, інформації та комунікації на межі двох тисячоліть інтернаціоналізація господарства набула рис глобалізації.

Одним із важливих феноменів загального процесу глобалізації є формування системи глобального менеджменту, що за допомогою сучасних комунікаційних технологій витісняє традиційні національно-локальні системи менеджменту. Дослідженнями у сфері глобального менеджменту достатньо активно займаються як вітчизняні, так і зарубіжні вчені [1-4]. Однак проблемі ролі економічного аналізу як інструменту глобального управління приділялася, на нашу думку, недостатня увага. Зв'язок цих видів прикладної діяльності та галузей наук в умовах, що склалися, викликає особливий інтерес.

Метою статті є дослідження сутності та перспектив глобального менеджменту, визначення ролі та функції економічного аналізу як інструмента глобального менеджменту.

До глобального менеджменту слід віднести започатковану Римським клубом (1968 р.) систему глобального прогнозування, моделювання та програмування, ініційовану міжнародними організаціями, і передусім ООН. При розробці концепцій і моделей нового світового порядку Римський клуб виходив із постулата про деградацію,

дисфункціональність та неефективність існуючої світової системи і невідкладної необхідності її трансформації.

Глобальне управління за своєю природою є політичним і стратегічним менеджментом. До його функцій належить вироблення та реалізація найбільш загальних усесвітніх стратегічних рішень та контроль за їх втіленням. Сучасні центри глобального менеджменту інтенсивно й послідовно створюють відповідну інфраструктуру, здатну завдяки застосуванню новітніх технологій, у тому числі гуманітарних, соціальних, контролювати свідомість і сумлінну поведінку людей. Паралельно з цим завершується реконструкція глобальних інституційних структур.

Сучасне планетарне співтовариство повинно бути здатним до об'єднання зусиль з планування та управління заради безпеки й розвитку всіх людей, а не лише "золотого мільярда".

Цьому зокрема перешкоджає й нав'язувана людству система силового глобального менеджменту, що сьогодні вже існує і містить такі складові системи, як глобалізм (економічний глобальний менеджмент), мондіалізм (політичний глобальний менеджмент), елітаризм (соціальний глобальний менеджмент).

Важко не погодитись із авторами, які стверджують, що глобальний менеджмент є безальтернативним, якщо людство хоче керувати своїми справами, щоб уникнути хаосу й загибелі. Згідно з цією логікою глобальний менеджмент є непорушним імперативом нової епохи [2; 3].

Єдино прийнятною й безальтернативною системою

глобального менеджменту є ноосферний стратегічний менеджмент, базований на ноосферній теорії і стратегії світового розвитку.

Але очевидно, що людство не може перестрибнути через етап корпоративного глобалізму та корпоративного імперіалізму. Завдання полягає в тому, щоб знайти найменш руйнівні шляхи майбутніх глобальних трансформацій [1].

Докорінні зміни, що відбуваються в суспільстві, ставлять нові вимоги також і до економічного аналізу. Сфера його застосування поширюється вектором: корпоративний рівень – галузь – регіон – національна економіка – транснаціональний – глобальний рівень.

Сутність економічного аналізу полягає в тому, що він є особливим видом діяльності, пов'язаним з:

- дослідженням економічних процесів, які складаються під впливом об'єктивних економічних законів і факторів суб'єктивного порядку, їх взаємозв'язку;
- виявом характеру дії економічних законів у конкретних умовах господарювання;
- розкриттям тенденцій та пропорцій господарського розвитку;
- науковим обґрунтуванням програм і прогнозуванням діяльності;
- контролем за виконанням планів та управлінських рішень, раціональним використанням ресурсів;
- виявленням позитивних і негативних факторів та кількісним виміром їх впливу;
- пошуком невикористаних можливостей і наявних переваг та розробкою заходів щодо їх залучення;
- виробленням і обґрунтуванням оптимальних доцільних управлінських рішень;
- узагальненням передового досвіду.

Зміст економічного аналізу впливає з його мети та тих функцій, які він виконує в системі управління (оцінка, діагностика, пошук). У найбільш загальному плані завдання, які стоять перед економічним аналізом, можна сформулювати таким чином:

1. Об'єктивна оцінка :

- досягнутих масштабів об'єкта (явища, процесу, діяльності), пропорційності та динамічності його розвитку;
- економічної ефективності використання ресурсів;
- стану зовнішнього стосовно об'єкта аналізу

середовища;

- позицій об'єкта аналізу у зовнішньому середовищі.
- #### 2. Діагностика стану об'єкта аналізу:
- фіксація і встановлення суттєвості відхилень від базового рівня, програми розвитку, дотримання норм, нормативів і квот;
 - визначення стадії життєвого циклу і проблемних зон діяльності об'єкта;
 - встановлення причинно-наслідкових зв'язків функціонування об'єкта і побудова його факторної моделі;
 - дослідження впливу факторів на зміну результативних показників;
 - дослідження причин, що породжують і сприяють дії певних факторів.
- #### 3. Діагностика перспективи функціонування:
- життєздатності, прогнозування розвитку об'єкта та зовнішнього середовища;
 - надійності прогнозу розвитку об'єкта аналізу та зовнішнього середовища;
 - зіставності потенціалу об'єкта і місткості зовнішнього середовища;
 - обґрунтованості економічними розрахунками прогнозованих показників щодо масштабів, пропорційності та динамічності розвитку;
 - напруженості програми функціонування об'єкта.
- #### 4. Пошук і мобілізація можливостей для підвищення ефективності діяльності:
- вивчення вітчизняного та світового досвіду;
 - вироблення рішень, спрямованих на усунення негативних і створення умов для підсилення дії позитивних факторів;
 - обґрунтування вибору найоптимальнішого з існуючих альтернативних варіантів управлінських рішень.

Зокрема конкретніше та глибше вивчатимуться фактори забезпечення ефективного та доцільного використання всіх видів ресурсів, конкурентних позицій і переваг, економічної, фінансової і соціальної безпеки, оцінки ризику. Визначатимуться пріоритетні напрями експорту й імпорту, інвестиційної політики, ефективність внутрішніх і зовнішніх зв'язків у питаннях виробництва та товарообміну.

Література

1. Білорус, О. Глобальний прогноз нової епохи і український шлях оновлення та розвитку в XXI столітті [Електронний ресурс] / О. Білорус // Економічний Часопис – XXI. – 2001. – № 7-8. — Режим доступу до журн. : <http://www.soskin.info/>.
2. Вебер, А. Глобальное управление как мировая проблема [Текст] / А. Вебер // МЭ и МО. – 1993. – № 4.
3. Соколенко, С. И. Производственные системы глобализации [Текст] / С. И. Соколенко. – К., 2002. – С. 55.
4. Шепелев, М. А. Глобализация та новий світовий порядок управління [Текст] / М. А. Шепелев. – К., 2003.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ

Проведено аналіз сучасного стану інвестиційного клімату України, підкреслено необхідність розробки нової інвестиційної політики, заснованої на лібералізації режиму залучення і функціонування як вітчизняних, так і іноземних інвестицій, підкреслюється, що дефіцит внутрішніх фінансових ресурсів для масштабного технічного та технологічного відновлення виробництва може компенсуватися зовнішніми інвестиціями.

Ключові слова

Інвестиції, капітал, економіка, інвестори, вільні економічні зони, територія пріоритетного розвитку.

Темпи економічного зростання України протягом 2000-2004 років є одними з вражаючих серед країн Європи. За цей період середньорічне збільшення ВВП знаходилось на рівні 7,2 %, в промисловості — 15,1 %. В 2004 році ВВП виріс на рекордні 12 % та, на жаль, темпи зростання в наступних роках різко знизились. Розширюється внутрішній споживчий ринок. На початку XXI сторіччя обсяги роздрібного товарообігу зросли на 93,7 %, що викликало збільшення інвестицій в основний капітал.

Price Waterhouse Coopers (PWC), що входить до п'ятірки найбільших аудиторських компаній світу, в щорічному огляді операцій про злиття і поглинання в Центральній і Східній Європі зазначає зростання обсягів інвестицій в Україну в 2005 році. В 2005 р. на українському ринку злиття і поглинання відбулося 85 інвестиційних операцій вартістю 2,3 млрд. дол. США, що становить 3% від загального обсягу даного ринку Центральної і Східної Європи. Більшість операцій в Україні відбулися у сфері промислового виробництва, фінансових послуг і телекомунікацій. За інформацією PWC, обсяг операцій приватизації в 2005 році становив 4,9 млрд. дол. США, що сягнуло по країні 22 % загальної розрахункової ринкової вартості приватизаційного ринку Центральної і Східної Європи, СНД (22,8 млрд. дол. США) [6]. За повідомленням Державного комітету статистики обсяг прямих інвестицій з України за 2005 рік збільшився на 9,8 % або на 19,557 млн. дол. США і на 1 січня 2006 склав 218,171 млн. дол. США [5, с. 2], а обсяг прямих інвестицій в

Україну за цей же період склав 16 375,210 млн. дол. США [5, с. 3].

Обсяг прямих іноземних інвестицій у січні-червні 2006 р. збільшився на 10,2 %, або на 1698,644 млн. дол. США, і на 1 липня 2006 року склав 18383,961 млн. дол. США [6]. Чистий приріст іноземного капіталу за січень-червень склав 1595,487 млн. доларів: інвестори вклали 1810,194 млн. дол. США, вилучили — 214,707 млн. дол. США. Серед регіонів найбільші обсяги іноземного капіталу були вкладені в Києві — 4 441,8 млн. дол. США, Дніпропетровській області — 1 858,1 млн. дол. США і Донецькій області — 780,5 млн. дол. США. Найбільші обсяги інвестицій на 1 липня 2006 року були зафіксовані в оптовій торгівлі і посередництві в торгівлі — 1 865,5 млн. дол. США, в металургії і обробці металів — 1359,4 млн. дол. США, харчовій промисловості і переробці сільськогосподарських продуктів — 1257,9 млн. дол. США. За даними інформаційного порталу [6], обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну в 2005 році зріс на 81 %, або на 7328,2 млн. дол. США, і на 1 січня 2006 року склав 16375,210 млн. дол. США, а на 1 квітня 2006 р. загальний обсяг іноземних інвестицій склав 17,4 млрд. дол. США [4].

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, вкладених в економіку держави, з урахуванням переоцінки та втрат курсової різниці, в січні-вересні 2007 року склав 5 млрд. 238,8 млн. дол. США, що на 70,5 % більше, ніж за аналогічний період 2006 року, а в січні-вересні 2007 року в економіку іноземними інвесторами направлено 6 014,3 млн. дол. США прямих інвестицій

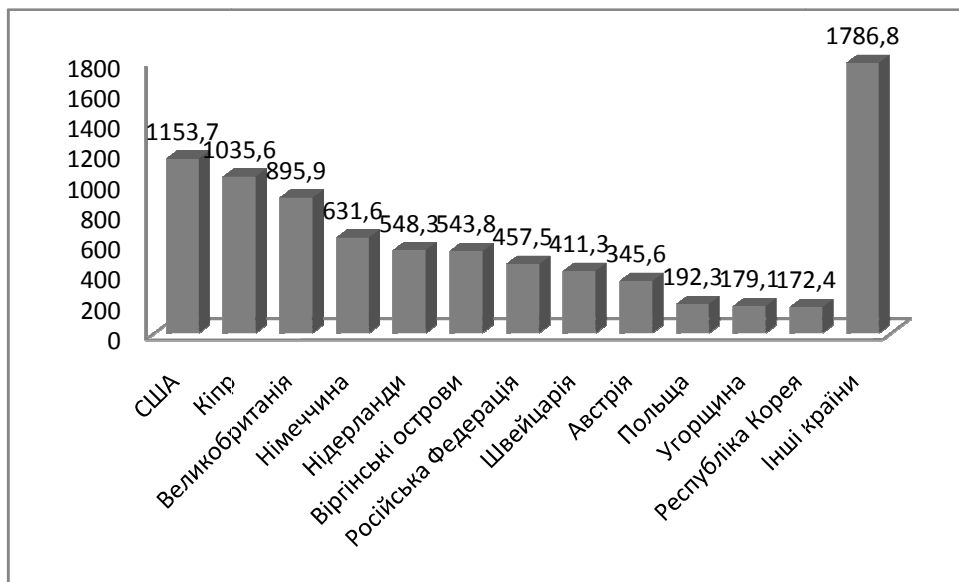


Рис. 1. Обсяг інвестицій станом на 1 січня 2005 року в розрізі країн, млн. дол. США.

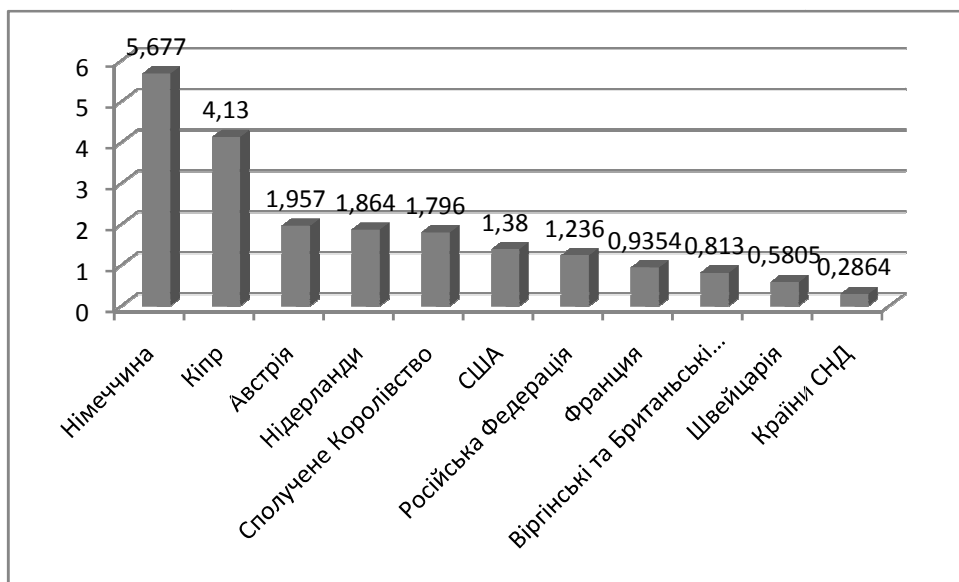


Рис. 2. Обсяг інвестицій за січень - вересень 2007 року в розрізі країн, млрд. дол. США.

за повідомленням Державного комітету статистики.

Все це підтверджує прогноз ООН, яка назвала Україну у списку 20 країн, що в 2007 - 2009 роках стануть найбільшими одержувачами прямих іноземних інвестицій. Фахівці Oxford Business Group (OBG), британського дослідницького і видавничого центру, який спеціалізується на вивченні ринків, які розвиваються, також назвали її однією з найпривабливіших країн для іноземних інвестицій у Європі [3].

Скорочення темпів економічного розвитку в Україні в даний час є негативним чинником зниження її інвестиційної привабливості. З іншого боку, як відомо, від ефективності інвестиційної політики держави багато в чому залежить рівень структуризації національної економіки і стимулювання економічного росту. Таким чином, питання про поліпшення інвестиційного клімату в країні набуває особливого значення.

Проблеми, пов'язані з цією тематикою, є предметом наукового дослідження багатьох українських авторів. Серед останніх робіт, присвячених різним аспектам

інвестиційного клімату в Україні, можна назвати публікації Р. Бриля, А. Гальчинського, С. Левочкина, А. Чемодурова, Е. Шкарповой, Л. Цибко [1; 2; 11; 12]. Однак багато теоретичних і практичних питань на даний час залишаються дискусійними, зокрема ті, що стосуються компенсації втрат інвесторів, які працювали прозоро, виконували всі умови інвестиційних проектів у вільних економічних зонах та на Територіях пріоритетного розвитку, а також стимулів, що дають можливість залучати інвестиції в Україну для вирішення складних структурних, технологічних і соціальних проблем.

Метою статті є аналіз сучасного стану інвестиційного клімату України.

На базі проведених досліджень були визначені пріоритетні напрямки інвестицій і розроблені механізми, що мають сформувати в Україні сприятливі умови для залучення інвестицій. Аналіз сучасного стану економіки дає підстави стверджувати, що мобілізувати капіталовкладення в необхідних розмірах в умовах

згортання інвестиційних потоків і виплати державного боргу, можна тільки шляхом розробки ретельно продуманої і послідовно здійснюваної особливої політики залучення інвестицій, що кардинально відрізняється від існуючої практики. Це має бути нова політика, заснована на лібералізації режиму залучення і функціонування як вітчизняних, так і іноземних інвестицій. Концептуальна основа необхідності інвестиційної політики для України пов'язана з тими негативними явищами, які закладені в структурних змінах, що відбуваються внаслідок трансформації економічної системи, а також з неминучістю диспропорцій, що виникають при цьому – порушеннями в процесах ціноутворення, монополізацією й обмеженням конкуренції, впливом світової кон'юнктури. А відсутність чіткої інвестиційної політики у відповідному механізмі призвело до формування тенденцій, при яких вітчизняні інвестори віддають перевагу фінансовим інвестиціям, що мають короткий період обороту, і практично уникають довгострокових матеріальних вкладень, а іноземні інвестори ще досить обережно відносяться до інвестування в економіку України.

Як відзначають українські вчені-економісти, у найближчій перспективі головним напрямком, підвищення конкурентоздатності виробництва повинно стати масштабне технічне та технологічне оновлення виробничих потужностей [2, с. 11]. Це дозволить досягти, по-перше, поліпшення якості продукції, по-друге, зниження її вартості завдяки заміні фізично та морально застарілої активної частини основних фондів, по-третє, створити імпортозамінюючі виробництва, по-четверте, запровадити сучасні технології, особливо енергозберігаючі. За оцінками Кабінету Міністрів України сумарна потреба України в інвестиціях складає мінімум 40 млрд. дол. США на найближчі 2 роки. В даний час знос основних фондів у середньому досягає: моральний – 95 %, а фізичний – 60 %, а в деяких галузях 70 і 80 % [6].

Основним джерелом інвестування будуть засоби підприємств і організацій. Із трьох основних елементів валового продукту підприємств – оборотного капіталу, амортизаційних відрахувань і прибутку – джерелом фінансування інвестицій сьогодні залишаються тільки амортизаційні відрахування і прибуток, але й вони останнім часом істотно скорочені через вилучення частини прибутку на користь фірм і офшорних компаній, що одержали контроль над тим або іншим підприємством. До того ж підприємства в більшості випадків все ще залишаються малорентабельними або збитковими [11, с. 55].

У країнах з розвинутою економікою модернізація виробництва в істотній мірі фінансується за рахунок заощаджень населення. В Україні, за різними оцінками, вони складають від 10 до 20 млрд. дол. США [9]. Зобов'язання банків по засобах, притягнутих на рахунки фізичних осіб, склали близько 32,3 – 35 млрд. грн. [13]. Тому можна зробити висновок, що переважна частина заощаджень знаходиться в тіньовому обороті.

Зведений бюджет України також не може розглядатися як основне джерело фінансування модернізації виробництва через чималий державний борг і гостроту соціальних проблем. Прийняття численних продекларованих програм розвитку галузей призвело лише до розпилення фінансових ресурсів і розширенню бази корупції під час розподілу засобів. У такій ситуації для масштабного технічного

переозброєння виробництва потрібні зовнішні інвестиції. Однак іноземний капітал завзято не хоче прийти в Україну, незважаючи на оголошений новим державним керівництвом курс на євроінтеграцію і лібералізацію національної економіки. Згідно даних Державного комітету статистики України, за результатами I і II кварталу 2005 р. сукупний обсяг залучених прямих іноземних інвестицій склав 491 млн. дол. США, що на 14,4 % менше, ніж за аналогічний період 2004 р., коли цей показник складав 573 млн. дол. США [1; 10]. Практично за 14 років незалежності в Україну надійшло біля \$ 9 млрд. прямих іноземних інвестицій, що є одним з найбільш низьких показників як у країнах Центральної і Східної Європи, так і в країнах СНД [7]. Частка іноземних засобів, які щорічно залучаються в інвестиційний портфель України, коливається в межах 4 %. Угорщина, наприклад, залучила прямих іноземних інвестицій на суму понад 25 млрд. дол. США.

Перший фактор, що впливає на зниження рівня інвестиційної привабливості країни, – це загальне скорочення темпів економічного розвитку. Високі макроекономічні показники були тим фактором, що у деяких випадках переважував страх іноземного інвестора перед політичними ризиками над можливістю одержання надприбутку в Україні.

Відповідно до аналізу інвестиційної привабливості України в американському виданні "Legal Week" у 2003-2004 р. середній розмір прибутку на вкладені інвестиції в Україну складав 30-40 %, а прибуток від інвестицій західних портфельних інвесторів досяг 15-20 %. Сьогодні високий рівень доходу на вкладені інвестиції можна одержати тільки від вкладень у ринок нерухомості, що росте щорічно на 30 %, це в Україні можна добре заробити, імпортуючи товари переважно широкого вжитку. Маючи статус експортно-орієнтованої країни, Україна ще до кінця 2005 р., почала імпортувати товарів більше, ніж експортувати. Відзначається той факт, що український експорт можна розділити всього на 4 групи: металургійна продукція (25 % від обсягу ВВП), хімія, енергоносії і сільгосподарська продукція. Однак різке коливання цін на світовому металургійному ринку та політичне погіршення взаємин з Росією можуть призвести українську економіку до ще більшої кризи. Якщо економіку України поглине хвиля нестабільності, то це відразу призведе до зменшення обсягів інвестицій. Але інвестори стурбовані не тільки нестабільністю економіки України в цілому, їх хвилюють досить конкретні незручності ведення бізнесу в країні.

Слід зазначити, що у зв'язку із сформованою ситуацією в інвестиційній сфері країни в цілому 28 жовтня 2005 р. Президент України підписав Указ № 1513/2005 "Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні" [8]. Цей документ спрямований на подальшу активну реалізацію рекомендацій українських і міжнародних ділових кіл, висловлених під час проведення в Україні 20 жовтня 2005 р. VI засідання Консультативної ради з питань іноземних інвестицій в Україні. Особливо це стосується заходів для підвищення реальних гарантій і забезпечення захисту прав власності, удосконалення законодавчого регулювання прав акціонерів, реформування податкової системи держави, підвищення ефективності боротьби з корупцією, удосконалення законодавства з питань підприємницької діяльності.

Для стабілізації економіки та поліпшення

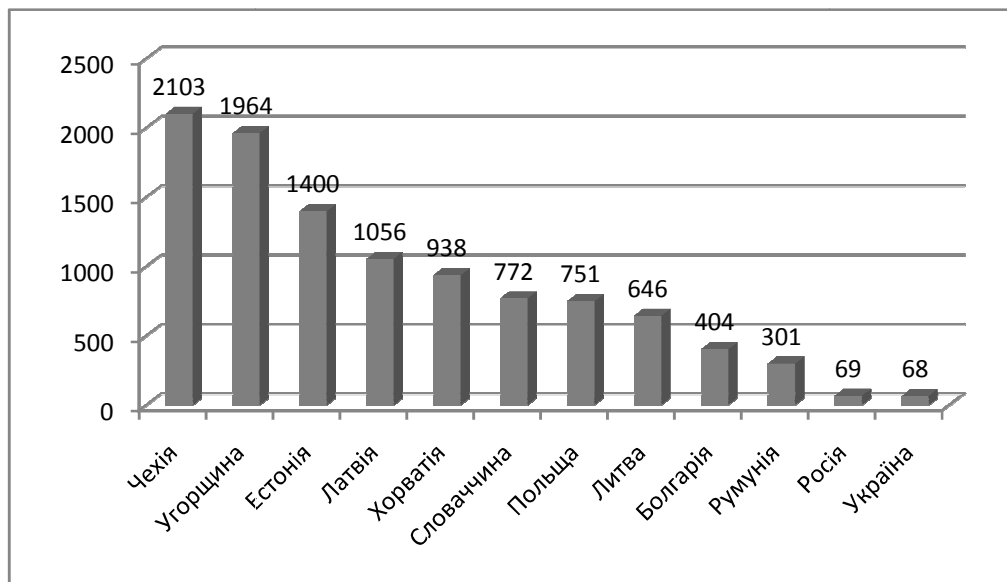


Рис. 3. Частка іноземних інвестицій на одного громадянина країни, дол. США /чол.

інвестиційного клімату потрібне прийняття кардинальних заходів, спрямованих на формування в країні як загальних умов розвитку нормальних ринкових відносин, так і специфічних, які безпосередньо відносяться до вирішення завдань залучення інвестицій. Серед заходів загального характеру як першочергових варто назвати:

- перегляд податкового законодавства щодо його спрощення і стимулювання виробництва;
- мобілізацію вільних засобів підприємств і населення на інвестиційні потреби;
- надання податкових пільг інвесторам на довгострокові інвестиції;

- стимулювання інноваційної діяльності та виробництва високотехнологічної продукції;
- впровадження спрощеного порядку виділення земельних ділянок для реалізації інвестиційних проектів і ефективного механізму визначення їхньої вартості;
- удосконалення законодавства з питань створення інтегрованих фінансово-промислових груп і інших господарських об'єднань;
- фінансування в повному обсязі заходів для реалізації Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні.

Література

1. Брьль, Р. Утрачиваем привлекательность [Текст] / Р. Брьль // Инвестгазета. – 2005. – № 35(512). – С. 8.
2. Гальчинський, А. Становлення інвестиційної моделі економічного росту України [Текст] / А. Гальчинський, С. Левочкин // Економіка України. – 2004. – № 6. – С. 9-10.
3. Британская аналитическая компания OXFORD BUSINESS GROUP прогнозирует замедление экономического роста в Украине на протяжении года [Текст] // Инвестиції: практика та досвід. – 2006. – № 9. – С. 2.
4. В первом квартале в Украину привлечено 990 млн. долл. прямых иностранных инвестиций [Текст] // Инвестиції: практика та досвід. – 2006. – № 12. – С. 2.
5. В 2005 году прямые инвестиции из Украины выросли на 9,8% до \$218,2 млн. [Текст] // Инвестиції: практика та досвід – 2006. – № 5. – С. 2 – 3.
6. Інформаційний портал [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ua.proua.com>.
7. Кінах А. стверджує, що втрат від відновлення колишніх умов діяльності інвесторів у СЕЗ і ТПП не буде. [Електронний ресурс]. — Режим доступу. : <http://www.liga.kiev.ua>.
8. Про заходи для поліпшення інвестиційного клімату в Україні [Електронний ресурс] : указ Президента України №1513/2005. — Режим доступу : <http://www.president.gov.ua>.
9. Програма розвитку житлового будівництва в місті Херсоні на 2005-2010 роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.city.kherson.ua>.
10. Статистичний щорічник України за 2003 р. [Текст]. – К., 2004.
11. Чемодуров, А. Зовнішні джерела фінансування модернізації українських підприємств [Текст] / А. Чемодуров // Економіка України. – 2005. – № 9. – С. 55.
12. Шкарпова Е. Зона критического инвестирования [Текст] / Е. Шкарпова, Л. Цыбко // Инвестгазета. – 2005. – № 31(508). – С. 4.
13. Newsru [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.newsru.ua>.

АНАЛІЗ СУЧАСНОЇ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ

Розглянуто демографічну ситуацію в Україні, здійснено аналіз показників відтворення населення, закономірностей їх динаміки, структурні зрушення, регіональну диференціацію.

Ключові слова

Відтворення населення, демографічна рівновага, депопуляція, міграційні процеси, природний приріст, сальдо міграції, трудовий потенціал, трудові ресурси.

Демографічна ситуація в Україні, що склалася протягом 90-х років ХХ ст., продовжує ускладнюватися та здобувати кризовий характер. Свідченням цього є подальше зменшення чисельності населення, а також посилення еміграційних і депопуляційних процесів, що відбуваються, як за рахунок зростання смертності, так і скорочення народжуваності.

Погіршення соціально-економічних умов життя зумовлює неадекватність соціально-психологічних реакцій людини, змінює її ставлення до сім'ї, до праці. Психічні розлади, алкоголізм, зловживання лікарськими засобами, розлад сімейного життя, бездоглядність дітей «процвітають» там, де послаблені соціальні зв'язки, де відносини мають безособовий характер.

Бідність виснажує, породжує зневіру та відчай, зумовлює такий душевний стан, який не тільки може викликати психічне та соматичне захворювання, а й спонукати до злочину, насильства. За останні п'ять років середня тривалість життя людей скоротилась і складає 68 років. За цим показником Україна майже на 10 років відстає від розвинутих європейських країн. Загальною причиною такої демографічної ситуації в останні роки стало падіння життєвого рівня населення, що виявилось у зменшенні сукупного доходу сімей, відставанні заробітної плати від зростання цін, зниження як обсягів житлового будівництва, так і пільгового (безкоштовного) отримання житла молодими сім'ями від держави. Перед нашим суспільством гостро постало питання відновлення «демографічної рівноваги» (для того, щоб підтримувати природний приріст на відповідному рівні, вважаючи цей рівень бажаним, необхідно мати 1,5 – 2,5 дитини в середньому на сім'ю).

Розробці методологічних і

методичних засад комплексного вивчення сучасної демографічної ситуації, виявленню причин та наслідків демографічної кризи, тенденцій демографічних процесів та їх регіональних особливостей приділяли й приділяють увагу багато науковців, зокрема Д. Богиня, Е. Лібанова, І. Курило, Ю. Муромцева, І. Прибиткова, С. Пирожков, В. Стещенко, С. Стеценко, Н. Гринчук, Н. Лакіза-Сачук, С. Цапок, Л. Ноджак, Ю. Дехтяренко, П. Шевчук та ін. Наукові дослідження деморозвитку України та її регіонів здійснюють ряд наукових установ як Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, Інститут економіки НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, Національний інститут стратегічних досліджень, Інститут регіональних досліджень НАН України, Департамент статистики населення та адміністративно-територіального устрою та Науково-дослідний інститут статистики Держкомстату України, вищі навчальні заклади.

Метою статті є визначення теоретико-методичних засад статистичного аналізу стану та тенденцій демографічного розвитку України, виявлення регіональних відмінностей.

Для запровадження дієвої демографічної політики, спрямованої на покращення демографічної ситуації на базі підвищення рівня та поліпшення якості життя населення, необхідно здійснювати аналіз реальної демографічної ситуації як на національному, так і регіональному рівнях із залученням арсеналу сучасних методів різних наук, у тому числі й статистичних, що й зумовлює актуальність статистичного дослідження стану та тенденцій демографічного розвитку України та її регіонів.

На 1 травня 2008 року чисельність

населення України склала 46,254 млн. осіб.

За цим показником Україна відноситься до великих держав Європи, посідаючи шосте місце після Росії, Німеччини, Великобританії, Італії й Франції. Проте, за останні п'ятнадцять років чисельність населення України скоротилася на 5,9 млн. осіб або на 11,2 %. Таке систематичне зменшення є наслідком взаємообумовленого впливу всієї сукупності процесів суспільного розвитку протягом тривалого історичного періоду.

Україна залишається переважно урбаністичною країною з помітною перевагою міського населення над сільським. Станом на 1 травня 2008 р. чисельність міського населення становила 31,615 млн. осіб (68,3%), сільського – 14,648 млн. осіб (31,7 %). Найвища питома вага міського населення у Донецькій області – 90,5 %, Луганській – 86,4 % та Дніпропетровській – 83,5 %. Найнижчий рівень урбанізації притаманний західним областям, де переважає сільське населення, питома вага якого становить: у Закарпатській області – 62,9 %, Івано-Франківській – 57,1 %, Чернівецькій – 58,5 %, Тернопільській – 56,8 % та Рівненській – 52,5 %.

Сучасна демографічна ситуація в Україні характеризується тільки її властивими особливостями, що зумовлені специфікою суспільно-політичного розвитку, рівнем матеріального забезпечення населення, його національно-культурними традиціями, побутом, духовністю. На сучасну демографічну ситуацію ще й досі помітно впливають голодомори 1921-го, 1932-33 рр. та 1946 року, які призвели до загибелі 10 млн. осіб, війна 1941-1945 рр., упродовж якої втрати становили більше 7 млн. осіб та Чорнобильська катастрофа 1986 року.

Довготривале уповільнення темпів загального приросту населення, зниження за останні 30 років коефіцієнта народжуваності на 40% та зростання коефіцієнта смертності на 87 % призвели до того, що вперше в історії країни у 1991 році почався процес депопуляції, за якого кількість померлих почала перевищувати число народжених. Чисельність населення нашої країни скоротилась з 51,8 млн. осіб у 1989 році до 48,4 млн. осіб на кінець 2001 року, при цьому 92 % загального зменшення складають сільські жителі. Депопуляційний процес розпочався у сільській місцевості в 1979 році, а на загальнонаціональний рівень вийшов у 1991 році, тобто 1991 рік відкрив рахунок від'ємного приросту населення, який становив 39,1 тис. осіб. Однією з головних ознак демографічної кризи є погіршення умов відтворення сім'ї як первинного елемента формування відтворення населення і трудового потенціалу.

У даний час для демографічної ситуації в Україні властиві два негативні процеси – старіння населення та від'ємний природний приріст. Питома вага населення віком понад 60 років складає 21 %, однак старіння відбувається не за рахунок продовження життя людей, а за рахунок скорочення народжуваності та питомої ваги молодих вікових груп (до 16 років).

Ще тривалий час на відтворення населення України буде негативно впливати значне забруднення її регіонів радіоактивними елементами, оскільки майже 3,7 млн. осіб проживають на територіях з різним рівнем радіоактивного забруднення. Різноманітні фактори, пов'язані з цим явищем, обумовлюють погіршення показників демографічного і трудових ресурсного відтворення. Найбільше це стосується областей, що належать до Центрального і Столичного регіонів, і

особливо – поліських частин Київської та Житомирської областей, що стали регіоном демографічної катастрофи. Як свідчать соціологічні дослідження, в окремих населених пунктах майже повністю відсутні демографічні умови для відтворення населення, оскільки тут переважають родини з 1 – 2 осіб пенсійного або передпенсійного віку. Навіть родини з трьох осіб формуються переважно на базі сімейних зв'язків дорослих людей при майже повній відсутності дітей. Якщо ж додати до цього негативний вплив радіоактивного забруднення на фізичний і психічний стан людей, то з високим ступенем імовірності можна стверджувати, що цей регіон не можна вважати серйозним джерелом для відтворення населення України.

Аналіз динаміки статеві-вікової структури населення України свідчить про перевагу жінок у його загальній чисельності, що це характерне для більшості вікових груп. Серед міських жителів перевищення кількості жінок над кількістю чоловіків спостерігається з 17-річного віку, а серед сільських – лише після 42-х років. Населення України відноситься до категорії старого, причому за віковою структурою рівень старіння жінок вищий, ніж чоловіків, оскільки серед них молодші вікові групи займають меншу питому вагу, ніж у чоловіків, а у старших вікових групах жінок значно більше.

Основним джерелом зміни чисельності населення України, його регіональних груп служить інтенсивність природного приросту й міграції. З 2001 року депопуляційні процеси (тобто перевищення кількості померлих над кількістю народжених) поширилися також серед міських жителів. Щорічне зменшення населення за рахунок перевищення кількості померлих над кількістю народжених, що склала в 2002 році 158,7 тис. осіб, в 2003 – 364,2 тис. осіб, у 2005 досягла 355,9 тис. осіб. Проте, з 2000 року рівень депопуляції має тенденцію до зменшення (від'ємний природний приріст зменшився з 373 тис. у 2000 р. до 290,2 тис. у 2007 р.).

Чисельність, статеві-віковий і національний склади населення й трудових ресурсів України формуються за рахунок природного приросту й міграції. Україна відноситься до держав з негативним значенням природного приросту: смертність населення перевищує його народжуваність. У 2007 році в усіх областях природний приріст мав негативні значення, а в цілому в Україні померло на 290,2 тис. більше людей, ніж народилося. Найвищий рівень депопуляції спостерігався в тих областях, де колись мав місце найбільший природний приріст. Депопуляція стала характерною рисою відтворення сільського населення. Найвищі відносні показники депопуляції виявилися в Чернігівській, Сумській і Полтавській областях.

Складовою природного приросту населення є народжуваність. До 2001 року спостерігалася тенденція до зменшення показників, а з 2002 року почалося її повільне зростання. Так у 2001 р. коефіцієнт народжуваності склав 7,7 %, а в 2007 р. він зріс до 10,2 %. Загальні коефіцієнти народжуваності по Україні загалом й по її регіонах формуються як середня з відповідних показників у міських поселеннях та сільській місцевостях. У 2006 році коефіцієнт народжуваності в сільській місцевості був вищим, ніж у містах (відповідно 10,6 ‰ проти 9,6 ‰).

Другою складовою природного руху населення виступає смертність, роль якої в умовах спаду народжуваності підвищується. Результати аналізу

свідчать, що рівень смертності вищий у сільській місцевості (у 2006 році коефіцієнт смертності сільського населення становив 19,8 ‰ проти 14,5 ‰ міського). Це пояснюється швидкими темпами старіння населення, а також загальним погіршенням соціально-економічних умов його життя. На цю складову істотно вплинула Чорнобильська катастрофа. Як наслідок, в 2006 році найвища в Україні смертність у сільській місцевості спостерігалася в Чернігівській (30,3 ‰), Сумській (25,2 ‰) областях. Рівень дитячої смертності був найвищим у Чернівецькій (13,2 ‰), Кіровоградській (13,3 ‰) і Луганській (12,3 ‰) областях, а найнижчий – у Полтавській (7,1 ‰), Волинській (7,7 ‰) і Харківській (7,7 ‰) областях.

Кризовий стан економіки України істотно вплинув на міждержавні міграційні процеси. Сальдо міграції вперше стало негативним в 1994 році і досягло 143,2 тис. осіб, а в 2007 році було позитивним і досягло 16 836 осіб. Протягом 2007 року за межі України вибуло 29,7 тис. осіб, отже еміграційний потік є істотним і за кількістю, і за якістю. При цьому найбільшу його частку (73 %) становлять особи працездатного віку, що мають високий рівень освіти й кваліфікації. Негативні наслідки цього процесу Україна незабаром відчує. Територіальна (зовнішня) і соціальна (інші сфери діяльності) міграції висококваліфікованих працівників, зокрема вчених, відбувається переважно з соціально-економічних причин. Навчання й стажування за кордоном (один із видів страхової еміграції) – це теж можливість залишитися за кордоном.

Досліджуючи демографічні процеси, важливо простежити динаміку їх не тільки кількісних, а й якісних характеристик. Більше уваги потрібно приділити вивченню різних аспектів неконтрольованої імміграції (етнічних, санітарно-гігієнічних і ін.), адже є реальна небезпека занесення іммігрантами збудників різних

хвороб, до яких населення України не адаптовано. Без глибокого вивчення механізму міграційних процесів розробити дійові заходи щодо вдосконалення управління ними практично неможливо. Цей механізм впливає переважно на сфери соціальних відносин, що обумовлює необхідність вивчення мотивів переміщення людей із залученням матеріалів конкретних соціологічних досліджень. Вивчити відповідні матеріали й розробити рекомендації, особливо відносно оптимізації еміграційних та імміграційних потоків, потрібно з метою встановлення державного контролю за цими процесами, сьогодні дуже багатими на криміногенні й соціально деформовані елементи, які шукають у нашій країні якщо не легкої наживи, то збагачення, і можуть стати причиною виникнення конфліктів на національному, соціальному й релігійному підґрунті. Широкомасштабна еміграція людей найбільш активного репродуктивного віку негативно впливає на шлюбність і народжуваність, а це, безперечно, на відтворення населення країни в цілому, а також на її трудовий потенціал.

До оцінки еміграції з України й впливу цього фактора на економічний демографічний і трудоворесурсний розвиток держави потрібно підходити неоднозначно. При вивченні даного питання варто приділити увагу не тільки кількісним (масштаби й напрямки міграційних процесів носять оборотний й необоротний характер), але й якісним характеристикам населення, що прибуває в Україну й вибуває з неї.

Вирішення демографічних проблем в Україні необхідно розглядати на національному та регіональному рівнях, оскільки несприятлива демографічна ситуація негативно впливатиме на соціально-економічні показники розвитку як окремих регіонів, так і держави загалом.

Література

1. Васильченко, В. С. *Управління трудовим потенціалом [Текст]: навч. посіб. / В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, О. А. Грішнова, Л. П. Керб ; Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – К. : КНЕУ, 2005. – 403 с.*
2. Геєць, В. М. *Економіка України: стратегія і політика державного розвитку [Текст] / В. М. Геєць. – К. : Фенікс, 2003.*
3. Іванісов, О. В. *Управління трудовим потенціалом. Конспект лекцій для студентів спеціальності 7.050109 усіх форм навчання [Текст] / О. В. Іванісов, О. А. Єрмоленко, С. О. Садчиков ; Харківський національний економічний університет. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. – 236 с.*
4. Качан, Є. П. *Управління трудовими ресурсами [Текст] : навчальний посібник / Є. П. Качан, Д. Г. Шушпанов. – К. : Видавничий Дім «Юридична книга», 2005. – 358 с.*
5. Колот, А. М. *Мотивація персоналу [Текст] : підручник / А. М. Колот ; Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. — К. : КНЕУ, 2002. — 337 с.*
6. *Краткий экономический словарь [Текст] / Под ред. А. Н. Азрилияна. — 2-е изд. доп. и перераб. — М.: Институт новой экономики, 2002. — 1088 с.*
7. Осовська, Г. В. *Управління трудовими ресурсами [Текст] : навчальний посібник / Г. В. Осовська, О. В. Крушельницька. – К. : Кондор, 2003. – 224 с.*
8. *[Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.*
9. *[Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://stat.nk.ukrpack.net/perepis>.*
10. *[Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://buklib.net>.*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КОМПЛЕКСНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ПРИРОДООХОРОННОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В РЕГІОНІ

Досліджено цільове фінансування інвестиційних проектів природоохоронного призначення, за циклом у рамках комплексно-цільових інвестиційних програм, а не за розрізненими інвестиційними проектами. Застосовано метод економіко-математичного моделювання.

Ключові слова

Інвестиції, розрізнені інвестиції, комплексні інвестиції, ефективність, інвестиційний проект, обсяг інвестування, чистий дисконтований дохід, фонд інвестиційної підтримки товаровиробників, дивіденди підприємств, реінвестування.

Потреба у підвищенні ефективності природоохоронних заходів сьогодні передбачає розв'язання проблеми якомога ефективнішого залучення інвестицій у дану сферу.

У результаті розв'язання цілого ряду екологічних проблем у цих напрямках буде забезпечено сталий розвиток, який стимулюватиме охорону довкілля та відновлення його природних властивостей і забезпечить належне регулювання та екологічно-безпечне використання природних ресурсів. На дану проблему уже звертали увагу такі вчені економісти, як Д. Бабміндра І. Бистряков, Б. Данилишин, М. Долішній, Л. Купінець, Я. Коваль.

Однак цільове фінансування інвестиційних проектів природоохоронного призначення повинно відбуватися, на нашу думку, за циклом у рамках комплексно-цільових інвестиційних програм, а не за розрізненими інвестиційними проектами, як це відбувається здебільшого сьогодні.

У результаті впровадження комплексних інвестицій поліпшиться структура і якість товарної продукції підприємств, які впроваджують такі проекти, що сприятиме підвищенню їх прибутковості та конкурентоспроможності. Це дає змогу отримати додатковий інвестиційний дохід, розподіл якого здійснюється за такими напрямками: реінвестування в інвестиції; виплата дивідендів підприємств; відрахування у Фонд інвестиційної підтримки

товаровиробників (ФІПТ); приріст податкових надходжень у бюджети різних рівнів (Фo^л).

Таким чином, замикається цикл і створюються умови для випереджального формування новітнього технологічного укладу в регіоні.

Метою нашого дослідження є вибір і обґрунтування ефективного варіанту залучення комплексних інвестиційних ресурсів з допомогою економіко-математичного моделювання. Для реалізації даної мети здійснено аналіз проектування можливих ситуацій розвитку інвестиційних ресурсів, проведено оцінку впливу умов і порядку фінансування інвестиційних проектів за узагальненим показником чистого дисконтованого доходу.

У таблиці 1 представлено порядок надання інвестицій в умовах розрізнених інвестицій (варіант 1) і комплексних інвестицій (варіант 2).

Перший варіант передбачає вкладення інвестицій у розрізнені інвестиційні проекти, що пройшли експертизу і відібрані для фінансування. Обмеження обсягів інвестицій і реінвестування - відсутні. У другому варіанті накладені обмеження на обсяг інвестицій і терміни повернення інвестиційних коштів, що потребувало об'єднання в пакет розрізнених інвестиційних проектів під реалізацію комплексно-цільової інвестиційної програми.

Невизначеність і розпливчастість впливу вихідних даних інвестиційних проектів на узагальнений показник

чистого дисконтованого доходу (NPV) зумовили застосування методів моделювання при вирішенні цього завдання. [5, с. 95]. Як інструмент дослідження використовувалася імітаційно-статистична модель,

розроблена нами на основі програмного забезпечення Excel із застосуванням ПЕОМ, що штучно відтворює процес дослідження поставленої проблеми.

Таблиця 1. Порядок проектування можливих ситуацій створення інвестиційних пакетів

Умови інвестування	Порядок надання інвестицій		Ціна інвестиційного капіталу				
	Без обмежень обсягів	З обмеженням обсягів	0%	13%	30%	0%
Склад пакету							
Варіант 1 Розрізнені інвестиції							
Варіант 2 Комплексні інвестиції							

Позначення: перший напрям
 другий напрям
 третій напрям

Запропонована модель дає змогу:

- оцінювати вартість інвестиційного капіталу, що надходить з різною ціною різних джерел інвестування;
- робити прогнозний розрахунок інвестиційного доходу й визначити ефективність інвестиційної діяльності за відібраними проектами та пакетом в цілому з урахуванням грошових потоків, спроектованих за роками;
- здійснювати ранжування проектів за інвестиційним доходом і ефективністю інвестиційної діяльності;
- здійснювати прогнозний розрахунок індексу можливих втрат, що враховує рівень ризиків відкладених інвестицій за відібраними проектами;
- здійснювати ранжування проектів за індексом можливих втрат;
- робити прогнозний розрахунок формування бюджету ФІПТ із метою реінвестування коштів в інвестиційну програму за рахунок відрахувань від інвестиційного доходу;
- робити прогнозний розрахунок коефіцієнта пов'язаності проектів;
- здійснювати групування вихідних параметрів за заданими критеріями;
- подавати результати у вигляді таблиць і графіків.

Проведення досліджень у Тернопільській області за першим напрямом при різній ціні інвестиційного капіталу і першим варіантом (розрізнені інвестиції) характеризувалося такими умовами: вибірка – сорок два інвестиційних проекти; необхідний обсяг інвестицій – 177281 тис. грн; кількість рішень – два; умови інвестування: всі проекти починають фінансуватися поетапно з першого року; джерела інвестування та їх ціна – різні; оцінювані показники – час досягнення точки беззбитковості й інтегральний ефект (чистий дисконтований дохід).

Напрямок дослідження представлений двома рішеннями, що враховують різну ціну джерел інвестування ($C_{i1} = 0\%$, $C_{i2} = 30,65\%$), у першому випадку – безвідсоткове надання кредиту, у другому – розрахункова ціна інвестицій багатокомпонентного джерела становила 30,65%.

Аналіз проектних рішень засвідчив, що при поетапному фінансуванні розрізнених інвестиційних проектів з різною ціною джерел фінансування термін окупності проектів не змінюється. Разом з тим на рівень прибутковості істотно впливає ціна джерел фінансування [4, с. 251].

За результатами першого рішення в умовах максимального надання пільг зростання доходу на п'ятому році реалізації проектів відносно першого року реалізації інвестиційної програми становить 378%, тоді як за результатами другого рішення воно становило 130%. Зниження ціни кредиту на 1% збільшує прибутковість по проектах на 8%. Це дає змогу зробити висновки про необхідність пільгового кредитування інвестиційних проектів або надання підприємствам відстрочки виплати відсотків за позиковими коштами на термін до 5 років.

Проведення досліджень за другим напрямом, що враховує різну структуру інвестиційного пакета (рішення 1 і 2), при освоєнні комплексних інвестицій характеризувалося такими умовами: вибірка – сорок два інвестиційних проекти; обсяг інвестицій – 177281 тис. грн; кількість рішень – два; умови інвестування: усі проекти фінансуються поетапно в рамках інвестиційної програми; джерела інвестування та їх ціна – ті ж самі; структура інвестиційного пакета – різна; оцінювані показники – час досягнення точки беззбитковості й інтегральний ефект (чистий дисконтований дохід).

Аналіз запропонованих рішень засвідчив, що при поетапному фінансуванні інвестиційних проектів, об'єднаних в один пакет, з однаковою ціною джерел фінансування і різною структурою інвестиційного пакета термін їх окупності не змінюється. Разом з тим на рівень доходності впливає черговість і порядок інвестиційного обслуговування інвестиційних проектів у пакеті. У цьому напрямі співвідношення отриманих значень NPV між періодами на кінець 5 року становить 113%, що дає змогу зробити висновки про можливість досягнення максимуму інвестиційного прибутку шляхом оптимізації структури пакета, застосовуючи на етапі проектування природоохоронних заходів на рівні регіону кошти сітьового планування.

Проведення досліджень за третім напрямом (таблиця 2) зумовлене необхідністю порівняння розрізнених (перший варіант) та комплексних (другий варіант) інвестицій з різними умовами інвестування: вибірка – сорок два інвестиційних проекти; обсяг інвестицій – 177281 тис. грн; кількість рішень – два; умови інвестування: усі проекти починають фінансуватися поетапно в рамках інвестиційної програми; джерела інвестування та їх ціна – однакові; структура інвестиційного пакета – різна; оцінювані показники – час досягнення точки беззбитковості та інтегральний ефект (чистий дисконтований дохід).

Оптимістичний прогноз реалізації проектів отриманий за двома варіантами. Напрямок проектування включає два вирішення проблеми. За результатами обох рішень у перший рік фінансування спостерігається збиток ($NPV_1 = -80074$; $NPV_2 = -43977$). Крива NPV на графіку (рис. 1.) проходить точку беззбитковості у

першому періоді при $t_0 = 1,7$ року, а у другому - при $t_0 = 2,5$ роки. Різниця складає 10 місяців. У верхній частині графіка отримані результати з високим значенням $NPV_1 = +104014$; $NPV_2 = +209493$, що характеризують величину інвестиційного доходу, отриману за першим і другим варіантами відповідно.

Таблиця 2. Динаміка інвестування розрізних інвестиційних проектів (варіант 1) комплексних інвестицій (варіант 2), тис. грн..

Найменування показника	Періоди по роках освоєння інвестиційної програми				
	1	2	3	4	5
Обсяг інвестування, варіант 1	104623,0	44386,0	23250,0	5000,0	0,0
Формування фонду інвестиційної підтримки товаровиробників (ФІПТ), варіант 1	0,0	4901,2	14851,6	43992,1	69995,7
Чистий дисконтований дохід (NPV), варіант 1	-80074,2	-6336,9	2378,1	114846,2	104014,5
Обсяг інвестування, варіант 2	50020,0	52939,0	57874,0	16630,0	108159,7
Формування фонду інвестиційної підтримки товаровиробників (ФІПТ), варіант 2	44,0	3291,1	10443,5	55726,0	108159,7
Чистий дисконтований дохід (NPV), варіант 2	-43977,4	-28181,3	-10888,1	173884,7	209492,6

Термін окупності проектів у другому варіанті збільшується на 10 місяців. Разом з тим рівень прибутковості на п'ятому році реалізації проектів за другим варіантом істотно (на 105544 тис.грн.) перевищує рівень прибутковості за першим варіантом, що становить 101,5 %. При цьому наповнення бюджету Фонду інвестиційної підтримки товаровиробників з третього року реалізації проектів при комплексному

освоєнні інвестицій збільшилося в 10 разів, а при розрізненому – у 5 разів, хоча протягом перших двох з половиною років вони були практично однакові.

Дані табл. 2 свідчать, що при комплексному освоєнні інвестицій фінансова підтримка з боку ФІПТ для активізації інвестиційної діяльності може бути у 2 рази більшою, ніж при розрізненому освоєнні проектів.

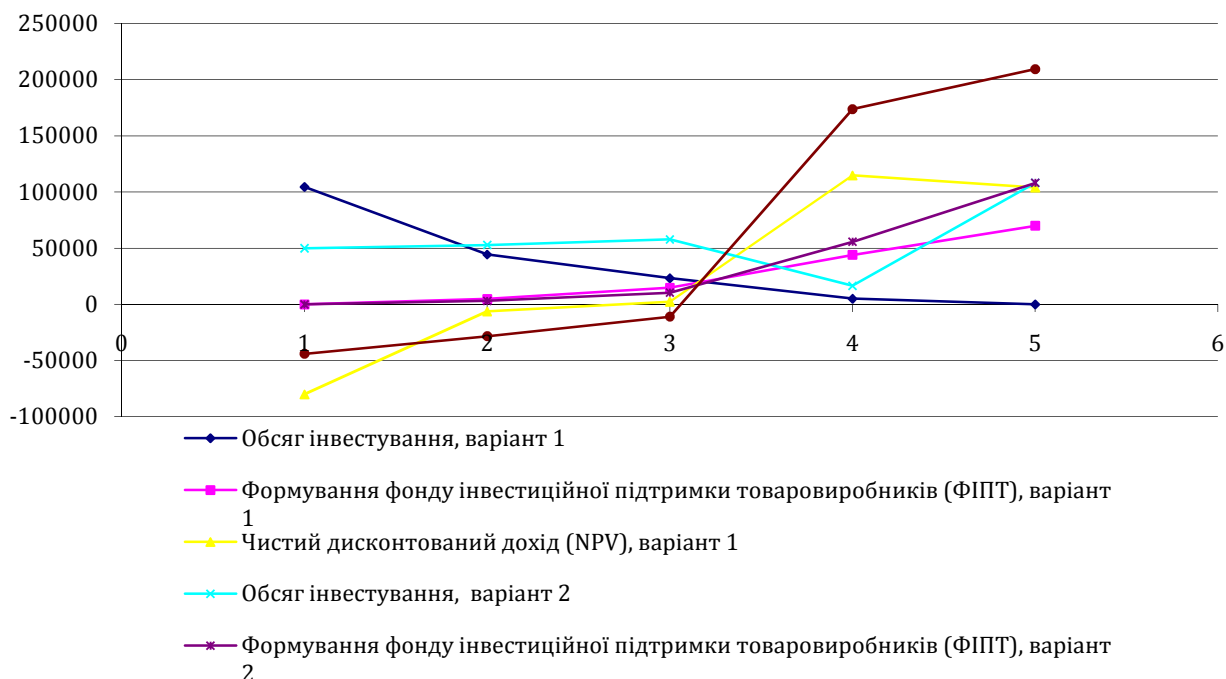


Рис. 1. Динаміка інвестування розрізних інвестиційних проектів (варіант 1) та комплексних інвестицій (варіант 2)

Усе це дає змогу зробити висновок про те, що при комплексному освоєнні різнопланових інвестицій із застосуванням удосконаленого механізму фінансування інвестиційних проектів природоохоронного призначення можна розраховувати на довгострокові та

багатопробиткові результати. Це пояснюється тим, що в першому варіанті дублюються окремі операції, що потребують додаткового фінансування і збільшують витратну частину проектів, а в другому варіанті за рахунок комплексного підходу до вирішення

інвестиційних завдань такі операції ліквідуються. Це знижує собівартість інвестиційної продукції і підвищує її конкурентоспроможність. Однак при інвестуванні за другим варіантом виникає невизначеність, пов'язана з реінвестуванням прибутку в інші проекти інвестиційного пакета, що характеризується певними ризиками:

- зниження ймовірності безперервної та своєчасної реалізації функціональних зв'язків при вирішенні інвестиційного завдання;
- зниження надійності схеми інвестування інвестиційного пакета, обумовленої безпомилковою

реалізацією усіх функціональних зв'язків між проектами;

- збільшення частки часу, що витрачається на організацію освоєння інвестиційних коштів за проектами, відносно сумарного часу реалізації інвестиційного пакета [8, с. 170 - 172].

Таким чином, комплексність застосування інвестицій на природоохоронні проекти регіону при здійсненні адміністрацією регіону продуманої, заснованої на балансі інтересів інноваторів й інвесторів грошово-кредитної політики може стати важливим ринковим важелем досягнення стійкості.

Література

1. Борщ, Л. М. *Макро- та мікроекономічні аспекти впливу інвестицій на економічне зростання* [Текст] / Л. М. Борщ // *Зб. наук. праць*. – К. : Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2000. – Вип. 28. – С. 39–46.
2. Борщ, Л. М. *Державне регулювання інвестиційної привабливості* [Текст] / Л. М. Борщ // *Теорія мікро-, макроекономіки*. – К. : Академія муніципального управління, 2001. – Вип. 8. – С. 93–103.
3. Глазунов, В. Н. *Финансовый анализ и оценка риска реальных инвестиций* [Текст] / В. Н. Глазунов. – М. : Финстатинформ, 2003. – 135 с.
4. Гойко, А. Ф. *Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації* [Текст] / А. Ф. Гойко. – К. : ВІРА-Р, 1999. – 319 с.
5. Ковалев, В. В. *Методы оценки инвестиционных проектов* [Текст] / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 144 с.
6. Пересада, А. А. *Інвестиційний процес в Україні* [Текст] / А. А. Пересада. – К. : Лібра, 1998. – 389 с.
7. Рябченко, О. Д. *Інвестування, інноваційні процеси і приватизація* [Текст] / О. Д. Рябченко, І. І. Калінченко, О. П. Михайленко, П. В. Цибань. – Х. : Основа. – 2000. – 121 с.
8. Хопчан, В. М. *Методи фінансування інвестиційних проектів підприємств в ринковій економіці* [Текст] / В. М. Хопчан // *Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє*. – Тернопіль : Економічна думка, 1999. – С. 170-174.

СТАТИСТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕМОГРАФІЧНИХ ЧИННИКІВ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ РЕГІОНУ

Розглянуто демографічні показники Тернопільського регіону та проаналізовано їх безпосередній вплив на формування ринку праці. Висвітлено проблеми, які виникають на ринку праці за сучасної демографічної ситуації.

Ключові слова

Демографічна ситуація, депопуляція, зайнятість, міграція, народжуваність, смертність, трудові ресурси.

Найбільш активно частиною населення є трудові ресурси. Це населення у працездатному віці (чоловіки 16 – 60 років та жінки 16 – 55 років), крім інвалідів I і II груп, а також підлітки і пенсіонери, які працюють. Вони є основною продуктивною силою суспільства, одним із головних чинників його територіальної організації. Структура трудових ресурсів і ринку праці як країни в цілому, так і окремого регіону залежить від змін в економіці, обсягів вивільнення працівників з підприємств та організацій, рівня сільського безробіття, «тіньової» зайнятості, трудової міграції, соціальних та демографічних тенденцій.

Серед складних і важливих проблем соціально-трудова відносин країни чільне місце займає проблема демографічного розвитку трудових ресурсів. Важливість демографічних характеристик регіону обумовлена двома обставинами. По-перше, через значні регіональні розбіжності в режимах відтворення населення показники по країні в цілому мають частково фіктивний характер. По-друге, внесок окремих територій у відтворення населення й формування демографічної ситуації в державі суттєво відрізняється.

Катастрофічна демографічна ситуація в Україні та її регіонах, відсутність дієвої регіональної демографічної політики зумовили необхідність комплексного дослідження демографічних процесів відтворення трудових ресурсів. Розглядом цієї проблематики займалися Джаман В. А., Заставецька О. В., Заставецький Б. І.,

Заставний Ф. Д., Ткач Д. В.,
Фащевський М. І.

Метою статті є комплексна оцінка демографічних чинників формування ринку праці регіону.

Очевидно, що більшу кількість трудових ресурсів мають ті області, які мають найбільшу чисельність населення і високу частку працездатних людей (табл. 1).

Для України загалом характерний низхідний процес, що характеризується показниками зменшення чисельності населення внаслідок природного і механічного скорочення жителів. Природний рух населення визначається показниками народжуваності, смертності та природного приросту (табл. 2).

Таке відтворення забезпечує депопуляцію, тобто скорочення чисельності населення. Це зумовлено багатьма чинниками, найважливішими з яких є: зниження рівня і якості життя людей, ускладнення екологічної ситуації, старіння населення та інше [3, с. 25-26].

Як видно з таблиці в останні роки спостерігається незначне підвищення народжуваності, що пов'язують із деякими заходами щодо заохочення народження дітей, що проводяться тепер в Україні (значне збільшення доплати на дітей, виплати матерям після народження дітей). На низький рівень народжуваності негативний вплив мають такі чинники як підвищення шлюбного віку, збільшення показника розлучуваності, скрутне матеріальне становище, зниження рівня медичного обслуговування та інші. Високий рівень смертності, у свою чергу, спричиняє негативний приріст

Таблиця 1. Динаміка зайнятості населення за регіонами України

(у середньому за період)

	I півріччя 2006 р.				I півріччя 2007 р.			
	всього, у віці 15-70 років		з них працездатного віку		всього, у віці 15-70 років		з них працездатного віку	
	тис. осіб	у %	тис. осіб	у %	тис. осіб	у %	тис. осіб	у %
Україна	20737,4	57,9	19032,0	65,9	20828,5	58,5	19117,3	66,5
Автономна Республіка Крим	904,7	58,7	829,1	66,4	914,8	59,5	837,0	67,3
Вінницька	728,2	58,2	659,8	66,8	724,6	58,2	658,3	66,9
Волинська	431,2	57,8	400,1	63,9	434,6	58,3	402,1	64,1
Дніпропетровська	1580,8	58,9	1457,0	68,0	1588,3	59,5	1463,3	68,8
Донецька	2119,9	58,9	1988,6	69,4	2119,1	59,4	1984,4	69,9
Житомирська	572,7	58,4	516,7	66,0	573,2	58,8	518,0	66,5
Закарпатська	541,1	58,8	506,4	65,1	546,2	59,3	513,4	66,0
Запорізька	849,8	58,6	781,2	67,4	848,4	58,8	778,9	67,7
Івано-Франківська	533,1	52,6	491,8	58,4	536,4	52,9	496,9	58,8
Київська	791,9	58,8	724,9	67,3	796,9	59,5	733,1	68,4
Кіровоградська	457,6	56,9	414,7	66,0	459,4	57,7	416,8	67,0
Луганська	1051,9	55,7	979,2	65,0	1060,3	56,7	985,2	66,0
Львівська	1064,9	55,9	969,0	61,4	1072,3	56,3	972,8	61,6
Миколаївська	546,2	58,0	502,1	66,0	546,9	58,3	504,2	66,6
Одеська	1030,9	55,8	941,0	63,0	1048,3	56,8	954,1	63,9
Полтавська	692,8	58,6	647,2	69,7	689,2	58,7	645,5	69,9
Рівненська	463,6	55,5	430,5	61,4	465,6	55,8	432,1	61,6
Сумська	545,6	58,3	515,9	69,2	541,5	58,4	511,2	69,2
Тернопільська	424,0	52,6	380,2	57,6	424,1	52,8	383,9	58,1
Харківська	1304,7	58,7	1195,9	66,7	1308,5	59,1	1201,5	67,4
Херсонська	503,6	58,2	459,7	65,7	501,4	58,2	456,6	65,7
Хмельницька	584,8	57,9	511,3	63,2	586,1	58,2	513,0	63,7
Черкаська	588,0	58,1	523,2	66,3	585,9	58,3	521,2	66,4
Чернівецька	362,8	54,6	315,2	57,3	366,1	55,0	317,0	57,4
Чернігівська	504,1	58,6	443,5	65,8	502,7	59,1	441,2	66,2
м. Київ	1371,4	63,4	1278,5	71,1	1398,2	64,1	1302,3	72,1
м. Севастополь	187,1	62,6	169,3	70,5	189,5	63,4	173,3	72,5

Побудовано за даними Держкомстату [1]

Таблиця 2. Природний приріст населення у Тернопільській області, осіб*

Роки	Кількість народжених	Кількість померлих	Природний приріст населення
1995	14112	16122	-2010
1996	13516	16321	-2805
1997	12782	16648	-3866
1998	12202	15782	-3580
1999	11197	16569	-5372
2000	10570	15721	-5151
2001	10102	16296	-6194
2002	10444	16345	-5901
2003	10476	16823	-6347
2004	11094	16180	-5086
2005	11035	16802	-5767
2006	11623	16556	-4933
2007	11431	16473	-5042

* Побудовано за даними держкомстату [2]

населення. Для порівняння – в Україні чисельність населення стабільно знижується приблизно на 300 тис. осіб щорічно.

Процеси депопуляції особливо інтенсивно відбуваються у сільській місцевості. Так чисельність сільського населення Тернопільської області на 2008 р. становило 624,3 тис. осіб (1995 р. – 666,3 тис. осіб, 2000

р. – 652,0 тис. осіб, 2005 р. – 641,1 тис. осіб, 2007 р. – 629,9 тис. осіб) [2].

Загалом показники смертності людей залежать безпосередньо від матеріального стану, рівня охорони здоров'я, умов праці і побуту, стану забрудненості довкілля, рівня старіння населення (даний показник є високим не тільки в Україні, але і в усіх європейських

країнах) та інших чинників. При цьому спостерігається збільшення показників смертності від нещасних

випадків, травм, самогубств. Показники за основними причинами смертності подано в таблиці 3.

Таблиця 3. Причини смертності (Тернопільська область)*

Роки	Всього померлих, осіб	З них від:					
		хвороб системи кровообігу	новоутворень	зовнішніх причин смерті	хвороб органів травлення	хвороб органів дихання	деяких інфекційних та паразитарних хвороб
1	2	3	4	5	6	7	8
2005	16802	11444	1964	963	538	920	199
2006	16556	11299	1966	979	441	910	187
2007	16473	11313	1957	980	533	854	169

* Побудовано за даними Держкомстату [2]

У тих областях, де сумарні показники забруднення у 1,5 рази вищі від загальнодержавних (Луганська, Донецька, Дніпропетровська), загальна захворюваність населення у 2 рази вища від середньодержавного рівня.

Як уже зазначалося вище, в усіх областях України спостерігається процес «старіння» населення – постійне збільшення частки людей пенсійного віку. На кожну 1000 працездатних у країні припадає близько 360 дітей і 410 людей пенсійного віку, тобто понад 700 непрацездатних людей або утриманців. Щоправда дещо нижчий цей показник у містах, що викликано міграцією людей до них із сільської місцевості. У селах непрацездатних людей вже більше, ніж працездатних (демографічне навантаження більше у 1,5 рази, ніж у містах). У Тернопільській області частка людей працездатного віку у 2007 р. становила 58,5 % (644,8 тис. осіб), молодшого за працездатний – 17,8 % (196,7 тис. осіб), старшого за працездатний – 23,7 % (260,6 тис. осіб).

Така ситуація у нашій країні приводить до такого явища, як «утриманство», тобто коли непрацюючі люди є утриманцями працюючих. У інших країнах пенсіонери не є утриманцями працездатних людей, бо вони витрачають капітал, набутий у роки активної діяльності.

Процес старіння населення характерний для всіх

європейських держав, але висока частка людей пенсійного віку там досягається, головним чином, високою тривалістю життя, так зване старіння «знизу», а в Україні – за рахунок зменшення кількості дітей, так зване «старіння згори».

Європейська комісія зібрала форум експертів із метою прийняття політичного рішення стосовно європейської кризи старіння населення. Очікується, що до 2050 року частка європейців, старших за 80 років, збільшиться майже у три рази, а громадяни віком 60 – 79 років складатимуть чверть від загальної чисельності населення Європейського Союзу. Демографічні зміни вплинуть на ринок праці, систему охорони здоров'я, пенсійну систему. У постанові Комісії про демографічне майбутнє Європи розглядаються питання про шляхи подолання цієї проблеми, про кращі умови для демографічного оновлення, збільшення кількості робочих місць, підвищення продуктивності праці, про інтеграцію робітників-мігрантів та фінансування відповідних соціальних програм.

При цьому очікується, що тривалість життя жінок (кількість років, яку в середньому належить прожити даному поколінню, якщо припустити, що впродовж життя зберігатиметься той рівень смертності, який є зараз) і надалі буде перевищувати тривалість життя чоловіків (табл. 4).

Таблиця 4. Очікувана тривалість життя населення Тернопільської області*

Період, за який розраховані показники (роки)	Середня очікувана тривалість життя при народженні, обидві статі, років	у тому числі:	
		чоловіки	жінки
1	2	3	4
2000-2001	71,09	65,96	76,10
2001-2002	70,88	65,53	76,22
2002-2003	70,94	65,51	76,38
2003-2004	71,05	65,67	76,43
2004-2005	70,98	65,54	76,47
2005-2006	70,86	65,31	76,52

* Побудовано за даними Держкомстату [2]

В Україні для людей, які народились у кінці ХХ століття, середня тривалість життя населення становить у середньому 66 років, зокрема для чоловіків – 63 роки, а для жінок – 73 роки. Це набагато нижчий показник, ніж у розвинених країнах світу (Японії – 82 роки, Канаді, Швеції – 80 років, США – 77 років, Німеччині – 79 років).

Особливості демографічних процесів, що

відбуваються в Україні, призвели до того, що найбільш інтенсивно скорочується найбільш продуктивна група населення віком від 20 до 30 років.

Демографічна обстановка додатково ускладнюється наростанням еміграційних процесів. Понад 60 % людей працездатного віку, що свідчить про переважно трудову міграцію.

У сучасних умовах трудова міграція є одним із

основних ефективних засобів підвищення добробуту населення України та інвестування вітчизняної економіки. За даними управління Національного банку в Тернопільській області, лише від заробітчан протягом 2006 року надійшло в область більше 210 млн. доларів, тобто понад мільярд гривень, що втричі перевищує доходи загального фонду місцевих бюджетів Тернопільщини за той же рік (337,7 млрд. грн.).

Зауважимо, що на заробітки їдуть не найбідніші з наших громадян, адже для цього необхідно мати стартовий капітал. З іншого боку, а це стосується громадян, які не мають невідкладних фінансових проблем, не виключається вплив фактора, який можна назвати «рівнянням на сусіда».

Найбільше офіційно зареєстрованих мігрантів, які працювали за кордоном, було в Тернопільській, Одеській, Закарпатській, Львівській, Харківській, Донецькій та Івано-Франківській областях.

Обсяги трудової міграції з Тернопільщини станом на 1 жовтня 2006 року склали 57,8 тис. осіб або 9,5 % від кількості населення у працездатному віці, у тому числі 31,6 тис. вихідців з міст та селищ міського типу (11,0 %) та 26,2 тис. селян (8,1 %). Серед обох груп мігрантів переважають чоловіки – відповідно 56,2 % та 52,6 % (сумарно чоловіків – 54,5 %) [4].

Для жителів більшості регіонів Тернопільщини (12 із 18) найпріоритетнішою країною виїзду є Італія, ще для 6 – Росія. Дуже популярною є трудова міграція в Іспанію, Польщу, Португалію та США. Заробітчани частіше виїжджають у країни з відносно сприятливими умовами, серед яких: безвізовий режим в'їзду, відсутність мовного бар'єру, відносно лояльне ставлення місцевих властей

до приїжджиків, перспектива легалізації.

У 2005 році в популярних серед наших заробітчан державах розмір мінімальної гарантованої місячної заробітної плати складав: у Франції – 1218 євро, у Греції – 668, в Іспанії – 631, у Португалії – 437, у Польщі – 234 євро. В той же час рівень не мінімальної, а середньомісячної заробітної плати в Україні за 10 місяців 2006 року становив лише 151 євро.

При цьому львівська газета «Експрес» проінформувала своїх читачів, що «619 тисяч українських громадян заповнили анкети імміграційної лотереї «зелена карта» у 2006 році. Це 3-є місце у світі після Бангладеш (1,7 млн. осіб) та Нігерії (684 тис. осіб)». Необхідно зважити також на помітне зростання тривалості перебування наших заробітчан за кордоном та прагнення багатьох із них, особливо молоді, натуралізуватися і залишитися у своїх нових країнах на постійне місце проживання.

Загалом на стан зайнятості населення в усіх сферах економічної діяльності впливають масштаби скорочення поповнення ринку праці як наслідок зниження народжуваності («старіння нації») та значних міграційних потоків економічно активного населення (особливо у віці 30 – 45 років).

Соціально-демографічна ситуація, що склалася в Україні, вимагає врахування демографічного чинника при визначенні перспектив побудови суверенної Української держави, створення відповідних умов для збереження та виживання населення, без чого підтримання її національної безпеки буде справою безперспективною.

Література

1. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ternstat.tim.net.ua/>.
3. Єлейко, І. В. Вплив демографічного чинника на формування ринку праці в Україні: Регіональні проблеми зайнятості і ринку праці [Текст] / І. В. Єлейко, Н. В. Горін; за ред. С. І. Юрія. — Тернопіль : Економічна думка, 2004. — С. 25 -26.
4. Трудова міграція населення Тернопільської області: кількісний та географічний аспекти [Текст]. — Тернопіль : Збруч, 2007.
5. Демографічна ситуація у Тернопільській області [Текст] : Статистичний бюлетень. — Тернопіль, 2006.
6. Стан ринку праці Тернопільської області [Текст] / Тернопільський обласний центр зайнятості. — Тернопіль : Тернопільський обласний центр зайнятості, 2007.

ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ТЕОРІЇ ПОДАТКОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ В УКРАЇНІ

Розкрито проблематику функціонування та розвитку процесу адміністрування податків в Україні. Деталізовано зміст економічних дефініцій: принципи, методи і функції податкового адміністрування. Проаналізовано статистичні показники розрахунків, складених на підставі даних Державної Податкової Адміністрації України.

Ключові слова

Фіскальне адміністрування, податкове адміністрування, податковий менеджмент, платники податків.

Домінуючу роль податків у розвитку економіки держави важко заперечити. Податки як базовий інструмент економічного регулювання є основним джерелом формування бюджетів, а також реалізації розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту держави. Сучасні тенденції функціонування вітчизняної податкової системи та податкової політики керовані виключно політичними пріоритетами, на жаль, чинять деструктивний вплив на всі економічні важелі в Україні. В таких умовах вкрай важко стабілізувати будь-які господарські

процеси, а тим більше досягти позитивних ринкових ефектів. Крім цього, така економічна категорія як податки чинить свій безпосередній вплив як на державну, так і на приватну ланки задіяних учасників ринкового механізму, тому питання пов'язані з організацією та удосконаленням податкової роботи мають нині досить вагоме значення для існування суспільства в цілому. На сучасному етапі економічного розвитку виправданною виглядає тенденція до деструктивних коливань показників валового внутрішнього продукту (ВВП) (рис.1) [3].

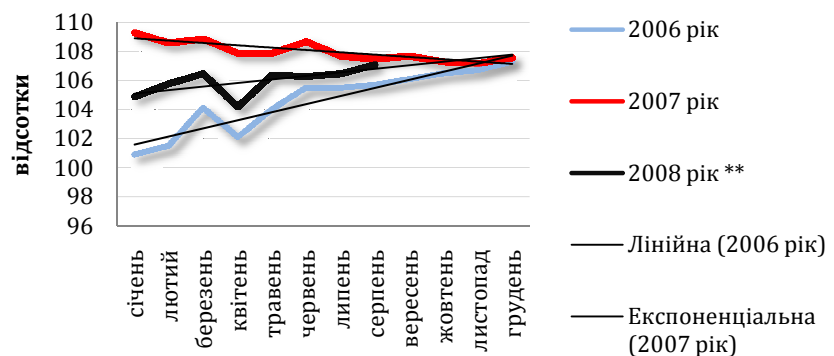


Рис. 1. Зміни реального ВВП (наростаючим підсумком у % до відповідного періоду попереднього року)

* Складено автором на основі літературного джерела [3].

** 2008 рік - зміни реального ВВП за січень-серпень.

Як видно з рисунка, у 2006 році зміни фактичного ВВП у порівнянні з 2007 та 2008 роками фіксують найнижчі показники приросту, що безперечно, є позитивним фактором. Проте, показники приросту реального

ВВП у 2008 році (січень-серпень) є нижчими, ніж аналогічні показники 2007 року, що вказує на сповільнення темпів зростання ВВП, а отже і інших макроекономічних чинників. Все це є свідченням економічних деформацій,

котрі, без усякого сумніву, призводять до тінізації господарської діяльності та послаблення державного впливу на ефективну реалізацію суспільних програм у державі. Таким чином, в Україні проблеми підвищення соціального рівня населення стають ключовими. Великі резерви їх вирішення знаходяться у вдосконаленні вітчизняної податкової політики, а також механізмів її реалізації. Незважаючи на вже створену за останні роки вагому правову базу, існуюча практика оподаткування в Україні має багато недоліків. Виходячи з цього, фахівці починають інтенсивно розвивати наукові теорії в напрямку управління оподаткуванням і адаптації його до діючих економічних умов, де особливу увагу приділяють питанням саме податкового адміністрування.

Метою нашого дослідження є вивчення економічних передумов податкового адміністрування в Україні.

У відповідності до трактувань А. Поршнева, процес податкового адміністрування стоїть поряд із процесами податкового планування, регулювання та організацією контролю, які чинять безпосередній вплив на економічний розвиток суспільства і держави [9].

Вивчаючи теоретичні дослідження вітчизняних вчених, можемо зробити висновок про появу двох термінів: „фіскальне адміністрування” та „податкове адміністрування”.

Не можна заперечувати думки фахівців, які вважають, що „податкове адміністрування” є визначною складовою фіскального адміністрування [13, с. 6].

Характерно, що в наукових дослідженнях зазначається домінуюча роль податкового адміністрування, яка визначається часткою податкових надходжень у дохідній частині бюджету, єдиними принципами обліку, розрахунку і сплати податкових та неподаткових платежів, а також відповідальності платників податків та внесків до цільових державних фондів [13, с. 6].

Проте, це тлумачення не є досконалим, оскільки податкове адміністрування, на нашу думку, не повинно передбачати регулювання неподаткових платежів та внесків до цільових державних фондів.

Деякі вчені пов'язують поняття „податкового адміністрування” з „діяльністю податкових органів щодо здійснення контролю за дотриманням податкового законодавства... організаціями та фізичними особами” [12].

Низка російських вчених при визначенні поняття „податкове адміністрування” схиляється до думки, що це „один із елементів управління оподаткуванням” [7, с. 346].

Досліджуючи варіацію основних понять в оподаткуванні, розуміємо, що вживання терміну „податкове адміністрування” є неоднозначним. З такої точки зору його розглядають як „систему органів управління”, з іншої – як „сукупність норм і правил, що регламентують податкові дії...”, а також передбачають відповідальність за порушення податкового законодавства” [6, с. 220].

Автори підручника „Податкове адміністрування” О. Миронова і Ф. Ханафеев визначають цю категорію як „систему управління податковими відносинами, що динамічно розвивається та координує діяльність податкових органів в умовах ринкової економіки” [8, с. 33].

Вдало доповнюють ці думки вчені А. Аронов та В. Кашин. Вони стверджують, що „податкове адміністрування... є інструментом, який в кінцевому

результаті визначає успіх чи не успіх загальної бюджетно податкової і економічної політики країни” [2, с. 384-385]. Поряд з цим, як стверджують фахівці, податкове адміністрування – це „найбільш соціально виражена сфера управлінських дій”, оскільки „недоліки податкового адміністрування спричиняють різке падіння податкових надходжень у бюджети, збільшення ймовірності податкових деліктів, порушено баланс у міжбюджетних відносинах регіонів та в кінцевому результаті нагнітання соціальної напруги” [2, с. 385].

Правильно економічний аспект механізму податкового адміністрування трактують М. Романовський та О. Врубльовська, які вказують, що податкове адміністрування є самостійним процесом, який передбачає управління податковою системою загалом [7, с. 346].

Проте, представники національної фінансової думки, зокрема Ю. Іванов, В. Карпова та Л. Карпов, переконані, що на сьогоднішній день відсутній єдиний підхід до визначення терміну „податкове адміністрування”. Таким чином, в одних наукових джерелах податкове адміністрування окреслюють як основну функцію управління, яка містить у собі планування, організацію, керівництво, облік та контроль [5, с. 90], а в інших – як „науку, що формує принципи ефективного управління податковою системою в певних соціально-економічних умовах і суспільно-політичних обставинах, оцінює податкову систему в світлі певних теоретичних критеріїв” [5, с. 27]. Визначаючи поняття „податкове адміністрування” саме таким чином, автори узагальнили його з поняттям „податковий менеджмент”.

Доволі активно проблемами податкового адміністрування вчені почали займатися в кінці ХХ століття. Наступне вивчення проблем управління податковим процесом базується на таких функціях, як планування, прогнозування, регулювання та контроль. Відповідно до наших міркувань податкове адміністрування – це цілеспрямований процес впливу на роботу суб'єктів оподаткування з метою організації та координації їх діяльності в сфері оподаткування.

Іншими словами, податкове адміністрування – це процес, який забезпечує, координує і регулює роботу органів державної податкової служби і платників податків (у сфері організації їх діяльності з моменту реєстрації суб'єкта господарювання як платника податку, включаючи контроль за його діяльністю, аж до моменту зняття його з обліку як платника податку включно).

Таким чином, податкове адміністрування, як і будь-який процес, опирається на три основні складові: принципи, у відповідності до яких він здійснюється; методи, з допомогою яких забезпечується реалізація вищевказаних принципів і функцій цього процесу (рис. 2).

Щодо принципів, то до них можна віднести правила та положення, якими керуються органи державної податкової служби в певних економічних умовах. Без сумніву, вони ґрунтуються на принципах системи оподаткування, які були запропоновані ще Адамом Сміттом. Отож ми визначаємо такі принципи:

а) *єдиноначальності* – всі рішення підпорядковані конкретним вимогам керівника і виконуються до чітко сформульованих інструкцій;

б) *плановості* – рішення керівництва щодо організації виробничого процесу повинні бути спланованими;

в) *економічності* – реалізація та виконання прийнятих рішень повинні забезпечуватись мінімальним обсягом затрат;



Рис. 2. Складові податкового адміністрування*

*Складено автором на основі літературних джерел: [1; 4; 6; 8; 9].

г) *комплексності* (узгодженості) – комплексний підхід до управління процесом адміністрування.

На практиці адміністрування при виконанні певних методів та способів впливу на платників податків реалізується податковими органами для забезпечення своєчасної сплати податкових платежів у повному обсязі з максимально можливим недопущенням застосування зловживань як з боку платників податків, так і з боку податкових органів. А саме:

а) *економічні методи* – застосування податкових стимулів, а також конкретних санкцій до платника чи групи платників податків;

б) *адміністративні методи* – методи впливу на платників податків через видання наказів, розпоряджень ДПА України;

в) *правові методи* – Закони України, Укази Президента, Постанови Кабміну, розпорядження та накази ДПАУ, а також контроль за їх виконанням;

г) *соціально-психологічні* – вплив на платників шляхом використання передових досягнень у галузі соціології, педагогіки, психології та логістики;

д) *виховні* – проведення податковими органами роз'яснювальних робіт з питань у сфері оподаткування, застосування соціальної реклами через засоби масової інформації.

Щодо функцій податкового адміністрування, то тут доцільно розглянути низку функцій, які мають безпосередній вплив на реалізацію процесу податкового адміністрування: планувальна; облікова, контрольна, регулююча.

Функція планування передбачає планування процесу адміністрування з метою якісного виконання службових обов'язків працівниками податкової служби для максимального забезпечення бюджетів фінансовими ресурсами. У розрізі планування потрібно розглядати такі його складові:

1) тактичне планування, яке, в свою чергу, можна розділити на оперативне (терміном від одного місяця до одного кварталу) і поточне (терміном до одного року);

2) стратегічне планування – планування на довготривалій період (терміном на 5 років).

Варто зауважити, що загалом планові показники, як правило, дещо вищі за фактичні. Така похибка в плануванні дохідної частини бюджету припускається з урахуванням факторів, що впливають на процес бюджетного планування. До таких факторів належать: аналіз основних макроекономічних показників базового та попереднього періодів; демографічні тенденції, пов'язані із зайнятістю; інфляція; основні чинники, що загалом впливають на економічні трансформації в державі; зміни податкового законодавства; прогноз податкових надходжень; наявність податкових ризиків та інші.

Якщо детальніше зосереджуватись на абсолютних величинах, то, відповідно до статистичної інформації органів ДПС, мобілізовані податкові надходження 2000 року склали на 859,6 млн. грн. більше, ніж було заплановано. Однак наступного, 2001 року, різниця між запланованими і фактичними доходами склала 1564,6 млн. грн. у бік зменшення виконання бюджету. Схожа ситуація простежується і в 2002 році, де сума дефіциту бюджетного виконання склала 639,5 млн. грн. [11]. Відтак, щодо решти маркетингових років, то сума фактичних податкових надходжень, у порівнянні з їх плановими показниками за відповідні роки залишалася з позитивним показником виконання. Отже, ця функція чинить суттєвий вплив на соціально-економічні тенденції в державі. Проте одним із недоліків її реалізації в Україні є те, що процес планування здійснюється на підґрунті політичного клімату.

Облікова функція забезпечує облік як платників податків (див. табл. 1) [11], так і облік податкових надходжень (див. табл. 2) [11].

Як видно з таблиці 1, кількість зареєстрованих платників податку на досить значну кількість одиниць більша, ніж кількість, яку фактично сплачують, хоча позитивним моментом є очевидна тенденція до зменшення цього показника.

Таблиця 1. Кількість юридичних та фізичних осіб – платників податків, які контролюються державною податковою службою України з 2002 по 2007 рр.

Показники	Зареєстровано платників						Сплачують податки					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Податки, збори під-в, установ орг-й (крім ПДФО)**, одн.	769203	756777	764387	792153	752511	796627	566186	591352	621308	634258	646742	684463
ПДФО із з/п робітників та службовців, одн.	839555	833163	841022	871111	832472	850377	556239	593247	654775	679680	675947	684641
Доходи від підприємницької діяльності, одн.	1495982	1665073	1792167	1940626	2017327	2209930	1256855	1437870	1616785	1767139	1858816	2079593

** ПДФО – податок на доходи фізичних осіб (до 01.01.2004 року прибутковий податок з громадян).

Так наприклад, лише за показником доходів від підприємницької діяльності в 2002 році, за даними Державної податкової адміністрації України, було зареєстровано 1495982 осіб, а сплачували податки на 16 % менше. Незважаючи на щорічне збільшення платників податку – суб'єктів підприємницької діяльності, така тенденція простежується протягом усього досліджуваного періоду. У 2003 році різниця між цими показниками становила 13,6 %, у 2004 році – 16,7 %, у 2005 вона знизилася до 9 %, а в 2006 зменшилась на

1,1 %, ніж попереднього, та становила показник – 7,9 %, а в 2007 році різниця між зареєстрованими платниками та тими, хто фактично сплачує податки, становила всього 5,9 %.

Однією з домінуючих причин, що безпосередньо впливають на такий стан речей, варто було б назвати необґрунтовані і невиважені пільги, які „роздаються” окремим платникам чи групам платників податків без врахування соціально-економічних потреб держави.

Таблиця 2. Динаміка нарахованих та мобілізованих податків до зведеного бюджету України за період з 2003 по 2007 рр.

тис. грн.

Показники	2003 р.		2004 р.		2005 р.		2006 р.		2007 р.	
	Нараховано	Надійшло	Нараховано	Надійшло	Нараховано	Надійшло	Нараховано	Надійшло	Нараховано	Надійшло
Податкові надходження у зведеному бюджеті України	28340592	40490489	33731357	47074738	52731595	67389715	55619535	84899241	65304042	107912716
Податок на прибуток	14424800	13197281	16126057	16161734	24174068	23463998	26383358	26172049	29278616	34407209
ПДФО**	153097	13547775	179046	13240509	425502	17346276	1144164	22791141	1108184	34782069
Плата за землю	1792255	2032059	1562379	2251370	2271385	2718175	2803538	3122337	3723449	3889297
ПДВ	3645007	3157231	6211059	4740353	13673758	10800594	13075610	18506000	15999811	17700376
Акцизний збір	4894652	4702637	5834610	6159988	7485001	7446881	7185404	7692803	9100726	9241688

Як бачимо з таблиці 2, загальна сума коштів від податкових надходжень має тенденцію до збільшення саме в бік їх мобілізації. Така ситуація пояснюється, з одного боку, підвищенням ефективності роботи державних органів у сфері контролю над оподаткуванням, а з іншого - низькою податковою культурою як платників, так і представників виконавчих органів зокрема щодо проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи.

Контрольна функція полягає у здійсненні контролю за правильністю нарахування податкового зобов'язання платниками податків, контролем за своєчасністю сплати податкових платежів, за виконанням рішень податкових перевірок, а також безпосередньо за діяльністю платників податків (виконання камеральних перевірок, здійснення контрольних закупок працівниками органів ДПС).

Характеристиками забезпечення даної функції

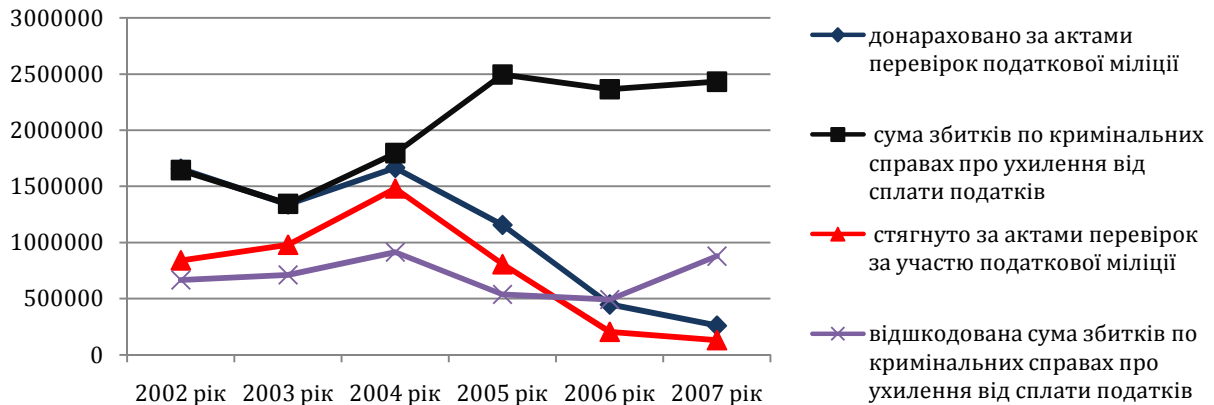


Рис. 3. Результати роботи податкової міліції за період з 2002 по 2007 рр.

*Складено автором на підставі даних статистичних збірників діяльності податкової служби України за період з 2002- 2007 рр. К.: ДПАУ за відповідні роки.

Як бачимо з рисунка, найвищі абсолютні показники зі стягнення недоотриманих бюджетом коштів внаслідок зазначених донарахувань припадають на 2004 рік, досить непростий для вітчизняної економіки з огляду на політичні трансформації, які спричинили низку економічних реформ. Проте, варто зауважити, що посилене загострення політичної кризи в державі має відповідні наслідки і в галузі економіки. Саме тому чекати покращення цих показників, на нашу думку, на даному етапі, не доцільно.

Регулююча функція – передбачає регулювання термінів узгодження та сплати податкових зобов'язань, регулювання податкових стимулів та преференцій, а також регулювання податкових ставок (рис. 4) [11].

На рисунку 4 зображена динаміка одного з виду податкових преференцій, що дає змогу проаналізувати ефективність застосування регулюючої функції на

практиці, а саме в частині реструктуризації податкового боргу платників податків перед державою. Найвищий показник відстрочення (розстрочення) податкових зобов'язань як стосовно платежів, які надходять до державного бюджету, так і платежів, які консолідуються в місцевих бюджетах, був у 2001 році - з моменту прийняття Верховною Радою України Закону України „Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами”.

Надалі, як видно з рисунка, цей показник знижувався, проте, відносно місцевих бюджетів — з чітко вираженою тенденцією, а відносно Державного бюджету України – з невеликими коливаннями.

Ще одним важливим показником застосування регулюючої функції податкового адміністрування є податкові пільги.

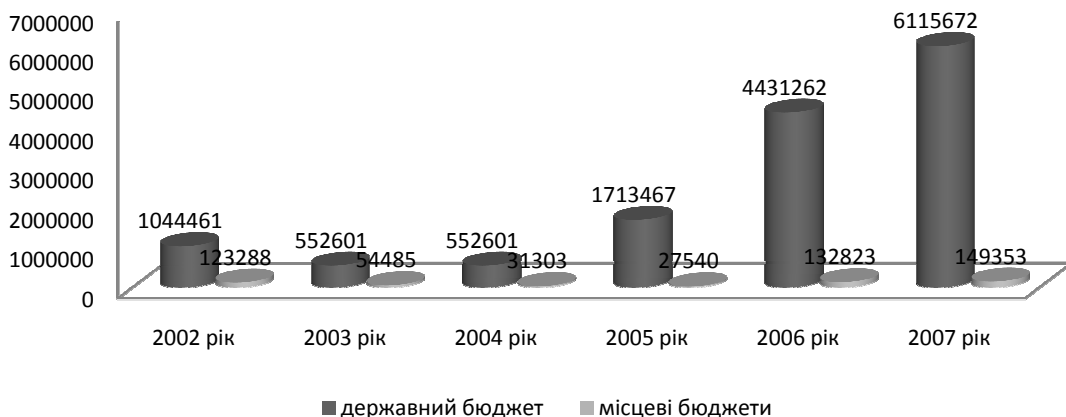


Рис. 4. Відстрочені (розстрочені) податкові платежі станом на 1 січня за період з 2002 по 2007 рр. (тис. грн.)

*Складено автором на підставі даних статистичних збірників діяльності податкової служби України за період з 2000- 2007 рр. К.: ДПАУ за відповідні роки.

На сьогоднішній день податкові пільги вважаються суперечливим чинником, який породжує низку негативних ефектів при їх застосуванні:

- вносять викривлення у розподіл ресурсів;
- спричиняють ускладнення податкового законодавства;
- збільшення адміністративних витрат;
- нерівномірний розподіл податкового тягаря;
- надають суб'єктам господарювання – отримувачам пільг не завжди виправдані переваги;
- суб'єктів господарювання, позбавлених пільг, спонукають шукати способи зменшення податкових

зобов'язань чи ухилення від податків [10, с. 31-32].

Проте, які б негативні оцінки не давалися фахівцями з приводу їх доцільності, існування податкових пільг у податкових системах країн незалежно від рівня їх економічного розвитку – факт беззаперечний. Згідно з даними Держкомстату, варто зауважити, що за існуючих умов надання податкових пільг бюджет щороку втрачає великі суми коштів, з допомогою яких держава могла б підвищити рівень суспільного добробуту населення та забезпечити економічний ріст галузей національного виробництва.

Зважаючи на актуальність вище окреслених питань, варто зробити висновки, що одним з головних шляхів вдосконалення процесів оподаткування необхідно вважати відповідність теоретичному принципу рівності всіх перед податковим законом. Цього можна досягти не скасуванням пільг, а врахуванням доцільності їх надання. На нашу думку, тільки такий підхід застосування податкового механізму до вказаних питань у сучасних умовах господарювання став би реальним проявом оптимального вирішення існуючої проблеми. Здійснення комплексу податкових заходів, зорієнтованих на перерозподіл пільг у сфері оподаткування, безумовно, проявить себе у підвищенні ефективності економічної діяльності господарюючих суб'єктів, стимулюючи їх виробничу, інвестиційну діяльність, і найголовніше, стимулюватиме виробника до своєчасної сплати податку.

Таким чином, вивчаючи призначення податкового адміністрування через зміст і поняття його функцій, можемо зробити такі висновки:

- податкове адміністрування – це одна з найважливіших сфер науково-практичних досліджень, методологічних дій, що являють собою частину загальної теорії та практики управління;
- податкове адміністрування є невід'ємною складовою політичних, економічних, юридичних та суспільних наук, що базуються на використанні досягнень світової практики управління;
- податкове адміністрування – це сукупність методів, прийомів та засобів інформаційного забезпечення, завдяки яким визначається ефективність роботи та координується діяльність виконавчої влади в сфері оподаткування.

Узагальнивши наші дослідження, вважаємо, що податкове адміністрування здійснюється за допомогою чотирьох функцій, які тісно пов'язані одна з одною і дають змогу оцінити ефективність податкового механізму в державі.

Податкове адміністрування та як наслідок його функціонування – податкова система – це ті складові формування та розвитку економіки в Україні, що визначають її пріоритети. Відтак рівень національної економіки визначає умови і стан розвитку самої держави, а також соціальної сфери, обороноздатності, внутрішньої і зовнішньої політичних орієнтацій.

Література

1. Андрущенко, В. Л. Фіскальне адміністрування як наука і мистецтво [Текст] / В. Л. Андрущенко // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 27.
2. Аронов, А. В. Налоговая политика и налоговое администрирование [Текст] : учебное пособие / А. В. Аронов, В. А. Кашин. – М. : Экономист, 2006. – 591 с.
3. Державний комітет статистики України. Приріст реального ВВП за 2006-2007 роки. Соціально-економічне становище України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Заяц, Н. Е. Теория налогов [Текст] : учеб. /Н. Е. Заяц. – Минск : БГЕУ, 2002. – 220 с.
5. Иванов, Ю. Б. Налоговый менеджмент [Текст] : учебное пособие / Ю. Б. Иванов, В. В. Карпова, А. Н. Карпов. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2006. – 488 с.
6. Крисоватий, А. І. Теоретико організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні [Текст] / А. І. Крисоватий. – Тернопіль : Карт-блани, 2005. – 371 с.
7. Налоги и налогообложение [Текст] / под. ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. – СПб. : Питер, 2003. – 576 с.
8. Налоговое администрирование [Текст] : учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности 351200 "Налоги и налогообложение" / О. А. Миронова, Ф. Ф.Ханафеев. – М. : Изд-во Омега – Л, 2005. – 408 с.
9. Налоговый менеджмент [Текст] / учебник/ А. Г. Поршнев, Д. Г. Черник, Б. И. Замятин, Е. А. Кирова, В. П. Морозов, Н. А. Нестерова, Ю. Д. Шмелев, И. Д. Черник; под ред. докт. эконом. наук, проф., чл.-кор. РАН А. Г. Поршнева. – М. : ИНФРА – М., 2003. – 442 с.
10. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду [Текст] / Соколовська А. М., Єфименко Т. І., Луніна І. О. та ін. – К.: НДФІ, 2006. – 320 с.
11. Статистичні збірники. Діяльність податкової служби України за період з 2000 - 2007 рр. [Текст] / Державна податкова адміністрація України. – К. : ДПАУ, 2000-2007.
12. Финансово-экономическая энциклопедия [Електронний ресурс] / Финансово-аналитический центр. – М. : 2006. — Режим доступу : <http://lib.mabico.ru/1166.html>.
13. Чорний, М. П. Фіскальне адміністрування [Текст] : навчальний посібник / М. П. Чорний. – Тернопіль: ТАНГ, 2002. – 172 с.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ІННОВАЦІЇ

Досліджено, узагальнено та проаналізовано класичні й сучасні погляди провідних вчених щодо тлумачення визначення поняття «інновація», його економічної сутності, термінологічного трактування, особливостей прояву, класифікаційних ознак. Розроблено систематизацію підходів до визначення поняття «інновація».

Ключові слова

Інновація, економічна сутність, систематизація.

Сучасний розвиток економіки характеризується значним динамізмом та конкурентною боротьбою серед суб'єктів господарювання усіх галузей. У таких умовах лише ті підприємства, які ефективно організовують свою діяльність, можуть бути успішними. Ефективна діяльність будь-якого підприємства залежить від багатьох чинників. Одним із найвагоміших на сьогодні став його інноваційний розвиток. Між розробкою й впровадженням інновацій, стійким конкурентним положенням на ринку і зростаючою динамікою прибутку існує безпосередній зв'язок. Ефективне управління інноваційним сектором підприємства є можливим лише за умов комплексної детальної оцінки його інноваційної діяльності, така оцінка є підґрунтям прийняття відповідних управлінських рішень, необхідних підприємству в певний час та певних ринкових умовах.

Для здійснення об'єктивної комплексної оцінки інноваційної діяльності доцільно в першу чергу визначитися із сутністю самого поняття «інновація», визначення його економічної сутності, термінологічного трактування, особливостей прояву, тощо

Як вітчизняній, так і світовій науковій літературі властива багатогранність поглядів на сутність поняття «інновація». Відомий американський футуролог Елвін Тоффлер зауважив, що серед проблем, з якими стикається бізнес, немає важливішої і складнішої, ніж проблема нововведень [24].

Класичну школу з дослідження інновацій представляють такі вчені як, Лапін В. Н., Брайн Б. Т., Друкер П. Ф., Валета Ф., Портер Е. М., Санто Б., Твісс Б., Уайт П., Хартман Х., Хучек М., Й. Шумпетер [2;4;6;11;18;19;24;27;29;30;35]. Проте запропоновані ними варіанти тлумачення інновації не можуть у повній мірі використовуватись сьогодні, що зумовлено значною

динамічністю розвитку НТП, а також сучасного внутрішнього та зовнішнього економічного середовища.

Положення класичної школи знайшли своє відображення в працях таких сучасних закордонних та вітчизняних вчених як Кундеева Г. А., Дедюк Н. А., Завлін Н. П., Васильов А. В., Вінченко І. І., Космидайло І. В., Ілляшенко С. М., Медведкін Т. С., Мединский В. Г., Механік О. В., Сумец А., Тубалов В. С., Харин А. А., Могилов Ю. М., Яковець Ю. В. [3;5;8;9;10;12-14;16;17;22;26;28;31;32] та багато інших. На базі класичних досліджень ними були розвинуті та побудовані сучасні теорії інновацій. Однак, незважаючи на велику увагу дослідників до даної проблеми, в працях сучасних вчених термін «інновація» вживається із значними розбіжностями в його трактуванні.

Як серед класичних, так і серед сучасних дослідників дискусійним залишається питання сутності інновації та її економічного змісту. Незважаючи на зростаючий обсяг наукових досліджень в галузі інновацій, консенсусу серед вчених щодо сутності даного поняття не знайдено.

Метою статті є дослідження теоретичних положень щодо визначення сутності поняття «інновація». Для досягнення зазначеної мети були визначені такі завдання: аналіз класичних підходів щодо сутності інновації, аналіз сучасних підходів до трактування поняття «інновація», та аналіз класифікаційних підходів щодо її визначення.

Дослідження здійснювалось за допомогою методів аналізу, синтезу, порівняння та узагальнення.

Для повного дослідження даного питання в першу чергу слід розглянути тлумачення терміну «інновація», яке представлено в провідних економічних словниках.

У перекладі з англійської мови слово

«innovations» означає нововведення [20, с. 251].

Класичні найвідоміші тлумачні словники «Collins Cobuild English Language dictionary» та «Oxford University Press» визначають інновацію (пер. з англ.) як нову ідею чи метод, які впроваджено для виготовлення будь-чого; те, що ґрунтовано на нових ідеях технологій, тощо. [33, р. 1703; 34, р. 1579]

Сучасні вітчизняні та закордонні економічні словники тлумачать інновацію (нововведення) як:

- впровадження нової техніки технологій, організації виробництва і збуту товарів, тощо, що дає змогу здобувати переваги над конкурентами [15, с. 281];
- втілення нових форм організації праці і управління, що охоплює не тільки окреме підприємство, а й їх сукупність, галузь [23, с. 102];
- новий підхід до конструювання, виробництва та збуту товарів, внаслідок якого інноватор і його компанія здобувають переваги над конкурентами [7, с. 137];
- вкладення засобів в економіку, які забезпечать зміну техніки і технологій;
- нова техніка, технологія, яка є результатом досягнень науково-технічного прогресу [1, с. 317];
- кінцевий результат інноваційної діяльності, втілений у вигляді нового або вдосконаленого продукту чи технологічного процесу, який використовується в практичній діяльності або в новому підході до соціальних послуг [21, с. 53].

Результати аналізу визначень, наведених у спеціалізованих словниках, довідниках та енциклопедіях визначень свідчать, що «інновація» в них трактується по-різному.

У науковий лексикон термін «інновація» уперше був уведений вченим- класиком Й. Шумпетером. Він стверджував, що «інновація являє собою історичне явище, що викликає необоротну зміну виробництва товарів. Якщо замість зміни величини факторів ми змінимо функцію виробництва, то матимемо саме інновацію». Вчений визначав інновацію як встановлення нової виробничої функції. Інновація, на його думку, означає появу нової комбінації, перехід від старої виробничої функції до нової [35, с. 87-88].

Фундаментальні основи наукових економічних знань щодо інновації були також викладені у роботах інших класиків. Такі вчені, як Х. Хартман, В. Н. Лапін, Б. Санто, Т. Брайн, Б. Твіс, П. Уайт, М. Портер [29;11;19;2;24;27;18], розглядають інновацію широко як комплексний процес, який може здійснюватись в економічних й соціальних сферах. Він полягає у розробці та використанні ідей, винаходів, з метою покращення життєдіяльності людей, повнішого задоволення їх потреб. Процес може охоплювати весь спектр видів діяльності підприємства від досліджень і розробок до маркетингу. Таким чином дана група авторів представляє інновацію як розроблену та впроваджену ідею, яка несе в собі новизну чи покращення. Протилежні позиції займають Й. Шумпетер, Ф. Валета, М. Хучек [35;4;30] і розглядають інновацію як зміни, які відбуваються з метою створення та покращення техніки, виробництва, організації або будь-якої іншої макро чи мікроекономічної сфери. Даний підхід є більш вузьким, оскільки з точки зору мети створення інновації зміна не завжди є кінцевим результатом, а лише засобом її досягнення.

Визначення поняття інновація, які надали класики на сьогодні, не можуть в повній мірі розкрити його сутність, оскільки динамічність розвитку та трансформації економічних процесів вимагає постійного пошуку нових

підходів до даної проблеми.

Така ситуація зумовлює необхідність детальніше вивчити сучасні підходи до визначення даного поняття.

Серед сучасних дослідників послідовниками широкого розуміння інновації є В. Ю. Яковець, Харин А. А., Коленский Л. И., Г. А. Кундеева [32;28;3]. Вони представляють інновацію як дещо нове: внесення нових елементів, всього, що вперше увійшло до вжитку. Інші автори [22;26] є послідовниками підходу, який представляє інновацію як зміну. Згідно даних досліджень інновація – це будь-які зміни у структурі чи функціях, перетворення практик.

Окрім послідовників класичних підходів визначення інновації, існують вчені [12;9;13;16], які розглядають інновацію як кінцевий результат діяльності у вигляді конкретних товарів, технологій, процесів, тощо. Однак слід зауважити, що результатом може виступати як новий товар, так і удосконалений.

У працях [10, с. 31] інновація розглядається обмежено. Вона виступає як елемент інноваційної діяльності чи процесу її створення. Так на думку вчених інновацією є підхід до конструювання, виробництва, тощо, або саме використання результату інтелектуальної діяльності.

Дослідивши позиції провідних вчених, автор дійшов до висновку, що як у класичній, так і в сучасній науковій літературі властива багатогранність поглядів на сутність поняття «інновація», що обумовлює необхідність класифікувати тлумачення авторів.

Але спершу слід розглянути вже існуючі підходи до систематизації та класифікації визначення інновації.

Так П. Завлін та О. Васильєв зазначають, що в серед науковців є дві точки зору, коли в одному випадку інновації вважаються результатом творчого процесу у вигляді нової продукції, технології, методу тощо, в іншому – процесом введення нових виробів, елементів, підходів, принципів замість діючих [8, с. 4]. Автори зазначають, що їм більше імпонує визначення інновації як результату творчого процесу, але при цьому відповідної аргументації не наводять.

У світовій практиці дані підходи визначаються також як «статичний (об'єктний)», де інновація подається як кінцевий результат інноваційного процесу у вигляді нової техніки, технології тощо та «динамічний», де інновація виступає як процес реалізації ідеї та її перетворення у впровадження нових виробів технологій, принципів замість існуючих [21, с. 56; 3, с. 116-117].

Систематизація підходів, представлена Мединським В. Г. [14, с. 101], містить у собі такі групи в залежності від об'єкта і предмета дослідження: інновація – як процес, як система, як зміна, як результат. Але відзначимо, що цей автор базується лише на вивченні праць вчених класиків.

Найбільш повне узагальнення підходів до визначення «інновації» надав [17, с. 6] за такими категоріями: процес, зміна, результат, підхід, інвестування змін. Однак дискусійною є така категорія як інвестування змін, під якою автор представляє вкладання коштів в економіку, яке забезпечує зміну поколінь техніки та технології.

Відзначимо, що в сучасній науці має місце більш широкий погляд на інновації, як на поняття, що не обмежується сферою економіки та матеріального виробництва і зазначається, що інновація може бути як причиною, так і наслідком змін, а результативні зміни приносять у систему нові ідеї [5, с. 10]. Згідно з цією позицією сама ідея вже може представляти собою інновацію.

Базуючись на результатах проведеного теоретичного

дослідження поняття, сутності та основних підходів до класифікації інновацій, автор вважає за потрібне уточнити та систематизувати існуючі підходи до класифікації підходів визначення «інновації» (таблиця 1). Представлену систематизацію сучасних підходів до

визначення інновації автор планує покласти в основу оцінки ефективності інновацій та інноваційної діяльності, що і буде відображено в подальших дослідженнях.

Таблиця 1. Систематизація підходів до визначення поняття «інновація»

Підхід	Суть підходу	Прихильники
Ідейний	Розглядає інновацію як зародження та практичне використання нової ідеї, підходу, погляду, результату інтелектуальної праці або те нове, що вперше увійшло до використання	[19;10;3;5]
Процесний	Розглядає інновацію як процес створення, перетворення, впровадження, використання та поширення можливостей, ідей, засобу	[29;2;27]
Результативний	Розглядає інновацію як кінцевий результат діяльності зі створення, розробки та впровадження ідеї, процесу, методу, засобу, втілений у закінченій, готовій до використання формі	[24;12;32;28;9;13;16]
Трансформаційний	Розглядає інновацію як якісну елементну або кардинальну зміну вже існуючої ідеї, процесу, результату, засобу, фактора виробництва.	[35;4;30;22;26;18]

Література

1. Большой экономический словарь [Текст] / под. ред. А. Н. Азрилияна. – 5-е изд. доп. и перераб. – М. : ИНЭ, 2002. – 1280 с.
2. Брайн, Б. Т. Управление научно-техническими нововведениями [Текст] / Б. Т. Брайн. – М. : Экономика, 1989.
3. Кундеева, Г. А. Основные категории теории инновационного развития [Текст] / Г. А. Кундеева // Прометей. – 2007. – № 3 (24). – С. 116-117.
4. Валета, Ф. Управление инновациями [Текст] / Ф. Валета. – М. : Прогресс, 1985.
5. Дедюк, Н. А. Инновационное развитие образовательных учреждений высшего профессионального образования [Текст] : автореферат дис. канд. экон. наук: 08.00.05/ Дедюк Н. А.; ГОУ ДПО ГАСИС. – Москва, 2007. – 23 с. – рус.
6. Друкер, П. Ф. Рынок: как выйти в лидеры [Текст] / П. Ф. Друкер. – М. : Бук сем бер Интернешенл, 1992. – 458 с.
7. Економічна енциклопедія [Текст]. У 3 томах. Т. 3 / Редколегія: С. В. Мочерний та ін. – К. : Вид центр «Академія» 2002. – 959 с.
8. Завлин, П. Н. Оценка эффективности инноваций [Текст] / П. Н. Завлин, А. В. Васильев. – М. : Бизнес-пресса. – 1998. – С. 4.
9. Вініченко, І. І. Економічна сутність НТП, інновацій та їх роль у розвитку агропромислового виробництва [Текст] / І. І. Вініченко // Економіка і держава. – 2007. – № 4. – С. 9.
10. Космидайло, І. В. Інноваційна спрямованість як засіб економічного росту [Текст] / І. В. Космидайло // АПЕ. – 2006. – № 6 (60). – С. 113.
11. Лапин, В. Н. Социальные аспекты управления нововведениями [Текст] / В. Н. Лапин. – Таллин, 1981.
12. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку [Текст] / Ред. С. М. Ілляшенко. – Суми : Унів. кн., 2006. – 728 с. – укр.
13. Медведкін, Т. С. Інноваційний розвиток економіки України в контексті глобалізації світового ринку технологій 2005 года. Автореф. дис. канд. экон. наук: 08.05.01 / Т. С. Медведкін; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2005. – 20 с. – укр.
14. Мединский, В. Г. Инновационный менеджмент [Текст] : учебник / В. Г. Мединский. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 295 с.
15. Мочерний, С. В. Економічний енциклопедичний словник. У 2 т. Т.1. [Текст] / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій ; за ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
16. Механік, О. В. Інновації, історія їх виникнення, суть та значення для підвищення конкурентоспроможності країни [Текст] / О. В. Механік // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 2 (5,7). – С. 7.
17. Повітчач, В. В. Визначення сутності деяких категорій інноватики [Текст] / В. В. Повітчач // Економіка розвитку. – 2005. – № 2(34). – С. 6.
18. Портер, Е. М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость [Текст] / Е. М. Портер ; пер с англ. – М. : Альпина бизнес букс, 2005 – 715 с.
19. Санто, Б. Инновация как средство экономического развития [Текст] / Б. Санто; пер с венгерского. – М. : Прогресс, – 1990. – 296 с.
20. Сиротина, Т. А. Англо-русский русско-английский современный словарь + грамматика [Текст] / Т. А. Сиротина. – Москва: ЗАО «БАО – ПРЕСС», 2002. – 992 с.
21. Статистика науки и инноваций: Краткий терминологический словарь [Текст] / Под ред.. Л. М. Гокберга. – М. : Центр исследований и статистики науки. – 1996. – 281 с.
22. Сумец, А. Инновации в деятельности предприятия [Текст] / А. Сумец // Маркетинг и реклама. – 2006. – № 11 (123). – С. 28.
23. Сухарський, В. С. Економічний словник-довідник [Текст] / В. С. Сухарський – Тернопіль : Навчальна книга «Богдан», 2002. – 328 с.
24. Твисс, Б. Управление научно-техническими нововведениями [Текст] / Б. Твисс. – М. : Экономика, 1989. – 271 с.
25. Тоффлер, Э. Шок будущего [Текст] / Э. Тоффлер ; пер. с англ. — М. : АСТ, 2002.
26. Тубалов, В. С. Закономерности инновационного развития российских промышленных предприятий: мезоэкономический анализ [Текст] : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук 08.00.05/ Тубалов В. С. Государственный университет, Москва – 2005. – 24 с. – рус.
27. Уайт, П. Управление исследованиями и разработками [Текст] / П. Уайт : Сокр пер с англ. ; под ред. Д. И. Дробышева. – М. : Экономика, 1982 – 160 с.
28. Харин, А. А. Основы организации инновационных процессов [Текст] / А. А. Харин, И. Л. Коленский. – Т1. – 2003. – С. 34.
29. Хартман, Хауштайн. Leitung industrieller Forschung und Entwicklung, Berlin, 1979.
30. Хучек М. Соціально-економічне содержание інновацій на підприємстві [Текст] / М. Хучек //Вісник московського університету : Сер. Економіка. – 1995.
31. Могілов, Ю. М. Теоретичні основи феномену інновацій [Текст] / Ю. М. Могілов // Прометей. – 2006. – № 2 (20). – С. 75.
32. Яковець, Ю. В. Эпохальные инновации XXI века [Текст] / Ю. В. Яковець. – Экономика. – 2004. – С. 9.
33. Collins Cobuild English Language dictionary [Text]. – London. 1987. – P. 1703.
34. Oxford University Press [Text] – Oxford, 1989. – P. 1579.
35. Schumpeter, J. Business Cycles [Text] / J. Schumpeter. – New York, 1939.

ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ: ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ДЕРЖАВИ

Проаналізовано поняття податкового навантаження. Розглянуто проблеми визначення та вплив податкового навантаження на соціальну політику держав Європи та України. Досліджено податкові показники, які визначають соціальний стан держави.

Ключові слова

Податок, податкове навантаження, соціальна політика, рівень оподаткування.

Перехід України від домінування командно-адміністративної системи управління до ринкових відносин, призвів до необхідності вироблення діаметрально протилежних методів управління економікою, аніж ті, які існували в попередній радянській системі. Такі кардинальні перетворення не могли відбутися одразу. На шляху зміни принципів управління економікою виникло багато проблем і робилося багато помилок. Змін потребували корпоративні відносини, відносини у системі державних фінансів, та ті, які виникали між суб'єктами господарювання і державою. Тому для збалансованості економіки, ефективної взаємодії держави і господарюючих суб'єктів у новій, якісно іншій державі постала проблема побудови сильної та економічно ефективної системи оподаткування, формування якої потребувало виважених і економічно обґрунтованих кроків.

Намагання України сформувати ефективну систему оподаткування змусило уряд використовувати останні досягнення галузі оподаткування економічно розвинених держав світу. Такий підхід призвів до економічної кризи, яка супроводжувалась зниженням виробництва та рівня життя громадян. Поряд із цим значні експерименти призвели до нестабільності і розбалансованості економіки, що вплинуло на розвиток тіньового сектора, корумпованості влади і як наслідок формування низької податкової культури податкоплатників. У свою чергу такі деформації розвитку системи

оподаткування вплинули на зниження регулюючої функції податків і показників ефективності процесів оподаткування.

Одним із таких показників ефективності виступає рівень втручання держави через «податки» в діяльність платників, який відображає показник податкового навантаження. За своєю сутністю податкове навантаження є кількісним вимірником сукупних суспільних благ, наданих державою.

Дослідженню рівня податкового навантаження та його впливу на соціально-економічний розвиток держави присвячено низку наукових праць учених О. Амоші, В. Вишневського, О. Найденко, А. Соколовської. У наукових працях зазначених вчених увага приділяється теоретичному узагальненню та визначенню оптимального рівня податкового навантаження на економіку країни.

Відсутність комплексних наукових досліджень впливу податкового навантаження на соціально-економічний розвиток суспільства, зміна економічного середовища та окремих фіскальних механізмів потребує розширення та подальших досліджень із зазначеної проблематики. Тому, вибір теми статті зумовлений актуальністю більш глибокого та комплексного дослідження рівня податкового навантаження та його впливу на розвиток соціально-економічних процесів.

У наукових колах тривають дискусії щодо термінологічного поняття

«податкове навантаження» та його оптимального рівня.

Точки зору щодо правильності трактування «податкового навантаження» в сучасній економічній літературі розходяться. Так А. Соколовська зазначає, що податкове навантаження – це ефекти впливу податків на економіку в цілому та окремих її платників, пов'язані з економічними обмеженнями, що виникають в результаті сплати податків і відволікання коштів від інших можливих напрямів їх використання [12, с. 5]. При цьому вона трактує податкове навантаження, як предмет теоретичного аналізу, тобто дослідження ефектів явного і неявного впливу податків на добробут їх платників [12, с. 7].

Окремі автори під податковим навантаженням розуміють податкові платежі у відсотковому співвідношенні до валового внутрішнього продукту, що показує, яка частина виробленого продукту перерозподіляється через бюджет [5, с. 239; 11, с. 27]. Такої точки зору притримується О. Найденко [8, с. 165], поряд із цим твердженням автор виділяє основні фактори впливу на рівень податкового навантаження: економічні; політико-правові; соціально-демографічні; науково-технічні; екологічні [8, с. 162].

Інший науковець С. Барулін визначає податкове навантаження як фінансове поняття, яке характеризує у відносній формі ту частину вартості виробленого суспільного продукту, що розподіляється і перерозподіляється в дохід держави опосередковано через механізми оподаткування [3, с. 109]. Він розглядає податкове навантаження з двох позицій: по-перше, як форму монопольної ціни сукупних суспільних благ; по-друге, як розрахунковий показник кількісного виміру цінкових параметрів оцінки послуг, наданих державою.

Через бюджетно-податкові механізми державного регулювання, як зазначають П. Самуельсон і В. Нордхаус, держава впливає на соціально-економічні процеси. Зміст соціальної політики країни зумовлений системою соціальних пріоритетів, які виникають на тому чи іншому етапі розвитку суспільства. В даному контексті В. Тропіна зазначає, що реалізацію основних соціальних функцій держави спрямовано на розв'язання проблем, які загрожують цілісності або взагалі існуванню соціуму (забезпечення достатнього рівня життя кожної людини, запобігання бідності та надмірній диференціації доходів населення, формування системи соціального захисту) [13, с. 56]. Розвиток соціально орієнтованого господарства, формування системи державних стандартів і державних соціальних гарантій фінансово забезпечується за рахунок бюджетних коштів, а конкретним засобом стимулювання зростання зайнятості населення є система оподаткування малого бізнесу. Поряд із цим, існування спрощеної системи порушує цілісність податкової системи України та сприяє зловживанню у сфері адміністрування спрощеного оподаткування.

Питання встановлення конкретного рівня податкового навантаження, як чітко визначеної норми відношення між бюджетами держави та національним доходом, розглядаються протягом 200 років. При цьому у наукових колах України тривають дискусії про його оптимальний рівень. Одні науковці виступають за збереження високого податкового навантаження в Україні. Така позиція зумовлена мотивацією досягнення успіху щодо соціального захисту населення за високого рівня перерозподілу коштів через державні бюджети [1, с. 11; 2, с. 67].

Прихильники встановлення помірному рівня

податкового навантаження наголошують: перехід країни до високого податкового навантаження повинен супроводжуватись періодом ліберального податкового законодавства [7, с. 35]. Непродумане зниження може призвести до зменшення податкових і інших надходжень до Зведеного бюджету України. Недопущення такого негативного фактора можливе лише за рахунок розширення бази оподаткування та виявлення додаткових резервів шляхом детінізації економіки.

Окремі науковці підвищення податкового навантаження ототожнюють з чинником, що стримує економічну активність та процеси нагромадження, а також створює умови для прискореного розвитку тіньової економіки. Втім, високий рівень оподаткування може бути прийнятним у випадку ефективного використання бюджетних коштів на загальноекономічні й соціальні програми. У свою чергу зниження загального рівня податкового навантаження сприяє поживленню всіх економічних процесів і зниженню рівня тіньової економіки, однак супроводжується тимчасовим скороченням дохідної частини бюджету на період до відповідного збільшення податкових баз [6, с. 765].

Рівень податкового навантаження у різний час залежав від певних особливостей економічного розвитку тієї чи іншої країни. Постійне його збільшення було пов'язано із збільшенням частини державних витрат. Наприклад, у 1870-тих роках для країн – нинішніх лідерів економічного розвитку був характерний невисокий рівень державних витрат у відношенні до ВВП, який становив приблизно 8 %. У Сполучених штатах Америки вони були ще нижчими, у континентальних країнах Західної Європи – вищими. Державне навантаження на економіку у Франції того часу досягало 12,6 % ВВП, що рахувалося дуже високим показником. Вже тоді один із кращих французьких економістів кінця XIX століття П. Леруа-Бойе, вивчаючи проблеми рівня оподаткування, писав, що податки, які становлять 5-6 % національного продукту, є помірними, а ті, які більше 12 %, шкодять економічному зростанню. У період першої та другої світових воїн витрати у розвинутих країнах світу становили приблизно 22,8 % ВВП, що у 2 рази перевищувало рівень 1913 року, причиною цього було витрачання державних коштів на воєнні цілі, збільшення витрат призвело до додаткового вилучення податкових платежів у населення, зростали ставки основних податків, наприклад ставка податку з доходів виросла із 15 % – у 1916 р. до 70 % – у 1918 р. [4, с. 12-13].

Залежно від соціально-економічної спрямованості держави необхідно прогнозувати рівень перерозподілу валового внутрішнього продукту. З метою забезпечення максимально можливого соціального захисту населення податки повинні відігравати важливу фіскальну роль, забезпечуючи високий рівень податкового навантаження. Це твердження можливе лише за існування належного розвитку виробництва, оскільки останнє виступає джерелом вартості, що розподіляється. Характерним прикладом високого рівня оподаткування можуть виступати країни, де питома вага податків у ВВП становить від 50 % і більше, до таких країн слід віднести Швецію (51,3 %) і Данію (50,3 %).

Найбільший рівень податкового навантаження, як правило, характерний для країн з соціально-орієнтованою моделлю ринкової економіки. Історично склалося так, що податкова система Швеції завжди

характеризувалася високими ставками податків, соціальний захист та рівень соціальних гарантій у цій країні з боку держави у порівнянні з іншими країнами був значно вищим, про що загалом і свідчить високий показник податкового навантаження. Економічно

схожими країнами до Швеції та Данії є Бельгія та Франція, де також в 2005 році спостерігається високе значення частки податків у валовому внутрішньому продукті на рівні 45,5 % і 44,0 % відповідно (табл. 1).

Таблиця 1. Динаміка рівня оподаткування в країнах – членах ЄС, % [9]

Країна (старі члени ЄС)	Рік			Країна (нові члени ЄС)	Рік		
	1995	2000	2005		1995	2000	2005
Фінляндія	45,70	47,20	43,90	Естонія	37,90	31,30	30,90
Данія	48,80	49,40	50,30	Латвія	33,20	29,50	29,40
Швеція	49,00	53,40	51,30	Словенія	40,20	38,60	40,50
Іспанія	32,70	33,90	35,60	Литва	28,60	30,10	28,90
Бельгія	43,80	45,20	45,50	Словаччина	39,60	32,90	29,30
Ірландія	33,10	31,70	30,80	Польща	37,10	34,00	34,20
Люксембург	37,10	39,10	38,20	Угорщина	41,60	38,50	38,50
Австрія	41,30	42,80	42,00	Чехія	36,20	33,80	36,30
Італія	40,10	41,80	40,60	Болгарія	---	33,10	35,90
Португалія	31,90	34,30	35,30	Кіпр	26,70	30,00	35,60
Греція	32,60	37,90	34,40	Мальта	27,30	28,20	35,30
Нідерланди	40,20	39,90	38,20	Румунія	---	---	28,00
Великобританія	35,60	37,60	37,00	У середньому по країнах: Старі члени ЄС	39,60	41,40	40,40
Німеччина	39,80	41,90	38,80	Нові члени ЄС	---	---	33,60
Франція	42,70	44,10	44,00				

Слід зазначити, що низький рівень податкового навантаження не завжди супроводжується низьким рівнем соціального захисту населення, у таких випадках значну частку державних соціальних гарантій перебирають на себе недержавні страхові фонди. Поряд із цим джерелом соціального захисту певних верств населення може виступати й сама виробнича сфера, забезпечуючи їх робочими місцями та засобами для існування. Але однаково прийнято вважати, що держава у більшій мірі гарантує соціальний захист населенню, аніж недержавні страхові фонди.

Система оподаткування в Україні має інші особливості порівняно з країнами – членами ЄС. Співвідношення між надходженнями зведеного бюджету і ВВП протягом останніх семи років в середньому становили 34,31 %. Зростання рівня податкового навантаження в Україні протягом 1998-

2007 років є нерівномірним (табл. 2), частка ВВП, що перерозподіляється через податкову систему держави зменшилась з 35,50 % в 1998 році до 31,79 % в 2004 році. Проте, протягом 2005-2007 років податкове навантаження значно зросло, наблизившись до середнього рівня даного показника в розвинутих європейських країнах (середній рівень податкового навантаження – 40,40 %). У 2005 році рівень перерозподілу ВВП через податкову систему та державні соціальні фонди підвищився до 36,65 %, а в 2007 році становив 38,22 %. Такий стан справ спричинено:

- скасуванням пільг, що надавалися суб'єктам спеціальних економічних зон (СЕЗ), територій пріоритетного розвитку (ТПР) та технопарків;
- зростанням імпорту товарів та послуг;
- змінами в нормативно-правовій базі адміністрування податків.

Таблиця 2. Динаміка рівня податкового навантаження в Україні, (%) [9]

Показник	Роки									
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Податкові та неподаткові* платежі, млрд. грн.	36,42	40,52	50,78	59,03	71,93	89,19	109,77	161,77	211,16	271,17
ВВП за ринковими цінами, млрд. грн.	102,59	130,42	170,07	204,19	225,81	267,34	345,11	441,45	537,67	709,45
Рівень податкового навантаження, %	35,50	31,07	29,85	28,90	32,02	33,34	31,79	36,65	39,27	38,22

* - включаючи платежі не віднесені до податкових надходжень, Державні цільові та позабюджетні соціальні фонди

Стрімке збільшення податкового навантаження протягом 2005-2006 років до показника 36,65 % та 39,27 % відповідно, зумовлене стрімким випередженням

надходження податків та податкових платежів відносно зростання ВВП. Такі зрушення пояснюються розширенням податкової бази і перевиконанням

дохідної частини зведеного бюджету України, яке становило у 2006 році 101,5 %.

Реальне макроекономічне податкове навантаження неопівністю відображає фактичну ситуацію, яка склалася в Україні. Зокрема, при такому стандартному розрахунку не враховується рівень тіньової економіки, який впливає на даний показник, не враховуються доходи домогосподарств, що призводить до значного звуження податкової бази, реального рівня оподаткованої доданої вартості, зниження оподаткування суб'єктів господарювання, а тому і до зниження податкових надходжень. Також різні методи розрахунку валового внутрішнього продукту, зокрема за методом споживання, не завжди точно відображають реальний рівень оподаткування, адже не вся додана вартість оподатковується, а це, на нашу думку, призводить до того, що значна частина знову виробленої вартості просто залишається поза оподаткуванням, негативно впливає на рівень податкових надходжень, і призводить до заниження реального податкового навантаження.

Як показує досвід, трансформаційні перетворення в ряді Європейських держав характеризуються перенесенням податкового навантаження з мобільних факторів виробництва (передусім праці) на природні ресурси. В ході таких податкових реформ відбувається зміна ставок податків на екологію і внесків до

соціальних фондів в сторону збільшення. Такі кардинальні зміни вже проведені в Данії, Німеччині, Норвегії, Нідерландах, Італії, Великобританії, Швеції та Швейцарії [9]. Перенесення податкового навантаження на природні ресурси та енергоносії має на меті компенсувати втрати бюджетів від зниження рівня оподаткування доходів від праці та капіталу. Зниження рівня податкового навантаження в сьогоденних умовах надмірного зростання суспільного сектора господарства не можливе, оскільки витрати держави на соціально-економічну сферу ніколи не знижувались до початкового рівня.

В Україні ключовим завданням уряду є забезпечення переорієнтації бюджетного механізму, перетворення його в ефективний інструмент соціально-економічної стратегії. Хронічна незбалансованість та низька ефективність державних фінансів, що зберігаються і під час економічного зростання, зумовлені системними помилками бюджетної політики, її суто фіскальною спрямованістю. Тому сьогоденні потреби змін логіка формування державних фінансів. Слід виходити з того, що основою вирішення фінансових проблем держави, головною передумовою соціальної та структурно-інноваційної переорієнтації економіки є першочергове зміцнення фінансів суб'єктів господарювання, інших юридичних осіб та домашніх господарств.

Таблиця 3. Кількісний показник державних витрат соціального характеру в Україні

Рік	Населення, млн. чол.	Державні витрати соціального характеру*		Державні витрати на освіту	
		млн. грн.	на одну особу, грн.	млн. грн.	на одну особу, грн.
2003	48003	8088,00	168,40	14977,80	313,30
2004	47622	10648,00	223,60	17850,50	376,50
2005	47280	13441,00	284,30	26815,48	566,92
2006	46929	16222,00	345,70	32714,30	697,50

* – витрати соціального характеру (витрати на освіту та охорону здоров'я) державний бюджет.

Протягом 2003-2006 років в Україні спостерігається значна різниця витрат на освіту, що становлять менше однієї тисячі доларів США (табл. 3), що дозволяє говорити про низький соціальний розвиток країни і незахищеність населення щодо отримання якісної освіти, чи інших соціальних послуг, які надаються державою через перерозподіл бюджету. Такий стан справ спостерігався протяг 2007 року. У країнах із високим податковим навантаженням спостерігаються більші витрати на соціальне забезпечення (у Швеції – 2072 дол. США, у Данії – 2738 дол. США), з іншої сторони Іспанія, де податкове навантаження є найнижчим серед розвинутих європейських країн – 33,5 %, витрати на освіту складають всього 713 дол. США у розрахунку на одного жителя [11, 28], але рівень ВВП на душу населення у цих країнах практично однаковий.

Поступовий розвиток економіки країни, зростання показника ВВП дозволяють говорити про чітке збільшення в абсолютному виразі видатків на соціальні потреби (табл. 3). Так видатки на освіту у розрахунку на одну особу із 2003 року по 2006 рік зросли у 2,2 рази, що є досить вагомим показником. Наступне зростання пов'язане не тільки із якісними моментами в економіці країни, але й, ростом валового внутрішнього продукту, зростанням дохідної частини бюджету держави, при цьому в дію вступають і негативні фактори: інфляція,

зниження чисельності населення. Усі зазначені вище фактори мають важливий вплив на збільшення видатків не тільки на освіту, але й на реалізацію соціальної підтримки населення. Порівняно із розвинутими країнами Європи такі витрати є мізерними.

Важливим показником розвитку економіки і життя суспільства є показник валового внутрішнього продукту, який відображає добробут держави, рівень матеріального достатку, рівень споживання та виробленої продукції – найважливішого механізму функціонування економіки. Показник валового внутрішнього продукту в Україні є мізерним порівняно із країнами Європи, і якщо брати цей показник у розрахунку на одну особу, то він є значно меншим, тому на даному етапі говорити про високий рівень розвитку економіки нашої держави зарано. Через низький показник валового внутрішнього продукту та незначні суми податкових надходжень, які держава використовує на виконання соціальних програм, недостатнім залишається забезпечення належного добробуту нації.

За останні три роки в багатьох країнах світу були поліпшені системи оподаткування. Залежно від спрямованості вектора зменшено ставки податків на доходи для торгово-промислових підприємств і індивідуальних платників податків. Також велике значення в країнах Заходу приділяється зменшенню

податкового навантаження. Якщо раніше деякі країни не мали наміру зменшувати рівень податкового навантаження у зв'язку зі скороченням державних доходів, то, як зазначають спеціалісти Всесвітнього банку і Міжнародної фінансової корпорації по оподаткуванню: «уряди країн, які пішли на зниження податкового навантаження, спостерігають за збільшенням інвестицій та економічним зростанням» [10]. З цієї точки зору зниження рівня податкового навантаження відображає конкретні зрушення як в економічному секторі, так і в соціальній сфері.

Проведене дослідження показало, що податкове навантаження виступає важливим показником, який виражає орієнтири держави на проведення соціально-економічної політики. Рівень податкового навантаження в європейських країнах є набагато вищим, ніж в Україні, низький рівень ВВП в нашій державі на душу населення не дозволяє проводити якісну соціальну політику. Зростання валового внутрішнього продукту прямо залежить від створення сприятливого інвестиційного клімату. Вливання інвестицій в економіку держави залежить від довіри інвесторів у стабільність економіки і у її завтрашнє зростання. Постійна зміна податкового законодавства, використання незрозумілих податкових схем, «лобістський приватизаційний» клімат породжує недовіру інвесторів до українського ринку. Ці фактори гальмують розвиток «чистого» сектора економіки, заважають зростанню реального ВВП, а низький рівень

даного показника не може гарантувати високих соціальних гарантій навіть при високому рівні податкового навантаження. Соціальні гарантії в державі у декілька разів нижчі, ніж у країнах із розвинутою економікою.

З іншої сторони, збільшення податкового навантаження, може призвести до більшої тінізації економіки. Якісне підвищення податкового навантаження повинно здійснюватися не шляхом підвищення податкових ставок, а розширенням податкової бази, чого можна досягти за допомогою системних змін у податковому законодавстві.

Тому найбільшою проблемою, яка постала перед нашою державою, є невисоке податкове навантаження, а неузгодженість дій державних органів у проведенні податкової політики. Кроки, які здійснюються на шляху побудови податкової системи, є неузгодженими і інколи суперечать одне одному. Введений у дію закон України «Про податок з доходів фізичних осіб», з однієї сторони знизив податкове навантаження, але високі відрахування у державні цільові фонди не забезпечили зниження обсягу «тіньової заробітної плати». Тому для швидкої детінізації доходів необхідно забезпечити постійний розвиток промислового виробництва, шляхом державного сприяння або хоча б державного нейтралітету щодо проведення господарської діяльності. Адже на сучасному етапі запущений потужний бюрократичний механізм, який не дає змоги якісно розвиватися економіці України.

Література

1. Амоша, О. До питання про оцінку рівня податків в Україні [Текст] / О. Амоша, В. Вишневецький // Економіка України. – 2002. – № 8. – С. 11-19.
2. Архангельський, Ю. Бідність, податки та економічне зростання [Текст] / Ю. Архангельський, О. Радзівський, А. Алексєєв // Економіка України. – 2006. - № 5. – С. 63-71.
3. Барулин, С. В. Теория и история налогообложения [Текст] : учеб. пособие / С. В. Барулин ; Саратовский государственный социально-экономический университет. – Саратов, 2005. – 316 с.
4. Гайдар, Е. Государственная нагрузка на экономику [Текст] / Е. Гайдар // Вопросы экономики. – 2005. - № 9. – С. 4 – 21.
5. Евстегнеев, Е. Н. Основы налогового планирования [Текст] / Е.Н. Евстегнеев. – СПб. : Питер, 2004. – 288 с.
6. Иванов, Ю. Б. Податкова система [Текст] : підручник / Ю. Б. Иванов, А. І. Крисоватий, О. М. Десятнюк. – К. : Атіка, 2006. – 920 с.
7. Малашок, Б. Податкова теорія виробничої кризи [Текст] / Б. Малашок, Г. Владимирський // Економіка України. – 2006. – № 4. – С. 34-42.
8. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування [Текст] : Монографія [Ю. Б. Иванов та ін.] / За заг. ред. проф. Ю. Б. Иванова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 448 с.
9. «Про схвалення Стратегії реформування податкової системи України» [Електронний ресурс]: проект розпорядження Кабінету Міністрів України станом на 1 липня 2008 року. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=134012.
10. Платить налоги в мире стало проще, но требуются дальнейшие реформы [Електронний ресурс] / Р. Памальо. – Режим доступу: http://www.ibk.ru/nalogi/platit_nalogi_v_mire_stalo_proshe_no_potrebuutsya_dalneishie_reformi-35117.
11. Савченко, В. Я. О методике определения налоговой нагрузки [Текст] / В. Я. Савченко // Финансы. – 2005.- № 7. – С. 26-32.
12. Соколовська, А. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки [Текст] / А. Соколовська // Економіка України. – 2006. - № 7. – С. 4-12.
13. Тропіна, В. Соціальна функція держави та фіскальний механізм її реалізації: теоретико-практичні аспекти дослідження [Текст] / В. Тропіна // Економіка України. – 2006. - № 11. – С. 54-61.

ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Розглянуто показники собівартості та середньої ціни на вугільну продукцію за 1997-2007 рр. Розраховано коефіцієнти випередження (відставання) росту собівартості 1 т вугільної продукції від росту середньої ціни на 1 т вугільної продукції. Обґрунтовано необхідність удосконалення формування собівартості продукції на підприємствах вугільної промисловості.

Ключові слова

Собівартість, середня ціна, вугільна продукція, аналіз.

На сучасному етапі, коли перед підприємствами постають такі проблеми, як виживання у конкурентній боротьбі та забезпечення платоспроможності, підвищується роль управління діяльністю підприємств у прийнятті оптимальних рішень, в основі яких зосереджена інформація про техніко-економічний стан підприємства. Такі питання, як обсяг випуску продукції, витрат на її виробництво та рівня цін з її реалізації, є дуже актуальними. Тому постає завдання розрахунку такої собівартості, яка в сучасних умовах роботи підприємства могла б забезпечити підприємству певний прибуток.

Різноманітні питання управління витратами розглядаються в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних авторів: М. Г. Чумаченка, І. П. Булеєва, В. А. Гавриленка, І. О. Бланка, С. Ф. Голова, В. П. Завгороднього, О. О. Орлова, В. Палія, К. Редченка, В. П. Савчука, В. І. Стоян, В. В. Суржик, Ю. С. Цал-Цалка, В. І. Чиж, В. М. Ячменьової, Т. П. Карпової, К. Друрі, Д. Хана, Д. Шима, Д. Сигела, Г. Фанделя, Ч. Хорнгрена, Г. Фостера, Р. Коуза, Каплана Р., Дж. Шанка, В. Говіндараджана, Б. Райана, А. Яругової [1, 2, 3, 4].

Не применшуючи значення робіт, присвячених проблемам дослідження планування собівартості продукції, слід відзначити, що багато теоретичних питань ще нерозв'язані, залишаються дискусійними, а в інших випадках і не сформульовані.

Метою нашого дослідження є обґрунтування необхідності удосконалення механізму формування собівартості продукції на підприємствах вугільної промисловості.

У даний час основна проблема полягає в низькій конкурентоспроможності української продукції, що передусім пов'язано з високими витратами на її виробництво. Таке становище пояснюється тим, що на підприємствах не приділяється увага управлінню витратами. Але умови жорсткої конкуренції вимагають не лише планування й обліку, а й постійного аналізу та контролю витрат, пошуку шляхів їх мінімізації. Щоб розв'язати дану проблему, потрібно зрозуміти сутність витрат.

Аналізуючи опубліковані праці та існуючу практику формування собівартості продукції, можна стверджувати, що в них недостатньо простежуються специфічні моменти, обумовлені галузевими особливостями функціонування вугільних підприємств як об'єкта дослідження. На сьогоднішній день ринкова економіка вимагає швидкого та своєчасного управління витратами (моделювання витрат).

Розглянемо дані про собівартість за даними Мінвуглепрому України [5, 6] у таблиці 1. Щоб дослідити інтенсивність змін рівня собівартості та цін на вугільну продукцію у часі, розрахуємо коефіцієнт випередження (відставання) ($K_{вин}$). Даний коефіцієнт представляє собою відношення темпів росту (приросту) ($T_{пр}$) двох показників за однаковий час.

$$K_{вин} = \frac{T_{пр}^*}{T_{пр}^{**}}, \quad (1)$$

де, $T_{пр}^*$, $T_{пр}^{**}$ - базисні темпи приросту собівартості 1 т вугільної продукції та середньої ціни за 1 т вугільної продукції відповідно [7, с. 124].

Розраховані коефіцієнти показують,

Таблиця 1. Середня собівартість та середня ціна готової вугільної продукції по Мінвуглепрому України за 1997-2007 р.

Показник	Роки										
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Собівартість 1 тони вугільної продукції, грн.	89,27	91,96	98,96	109,85	135,93	147,62	156,98	188,37	272,53	302,91	432,00
Середня ціна 1 тони вугільної продукції, грн	71,9	76,47	92,85	103,62	194,08	193,39	202,13	232,90	219,10	238,25	293,5
Темпи приросту порівняно з минулим періодом, %:											
- собівартості 1 тонни вугільної продукції;	-	3,0	7,61	11,0	23,74	8,6	6,3	19,99	44,68	11,15	42,6
- середньої ціни 1 тонни вугільної продукції	-	6,36	21,42	11,6	87,3	-0,35	4,5	15,22	-5,9	8,4	23,1
Коефіцієнт випередження (відставання) росту собівартості 1 т вугільної продукції від росту середньої ціни на 1 т вугільної продукції	-	0,47	0,36	0,95	0,27	24,57	1,4	1,31	7,57	1,33	1,84

що темпи приросту собівартості за період дослідження значно перевищують темпи приросту ціни на вугільну продукцію у 1997 році та 2002-2006 рр. Коефіцієнт випередження також свідчить про те, що збільшення собівартості продукції за

вищевказаний період випереджає зростання ціни на продукцію, наприклад у 2007 році у 1,84 рази.

Динаміка собівартості і середньої ціни 1 т вугільної продукції наведені на рисунку 1.

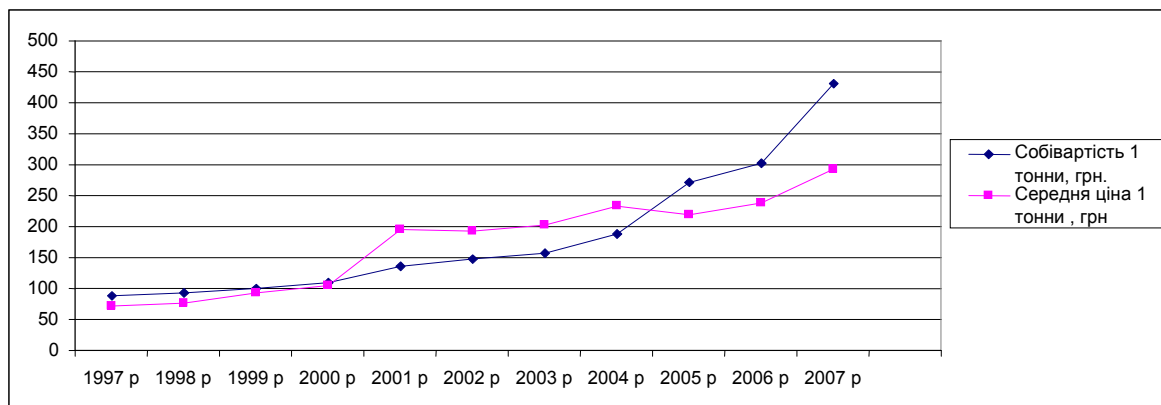


Рис. 1. Динаміка собівартості продукції і середньої ціни за 1 т вугільної продукції у 1997- 2007 рр. по Мінвуглепрому України (розроблено автором)

Наведені розрахунки свідчать про те, що за останні 5 років собівартість вугільної продукції зростає значно швидше, ніж середня ціна на вугільну продукцію. Тому завданням кожного вугледобувного підприємства є розрахувати таку собівартість, яка б забезпечила певний прибуток або підвищила б ціну на продукцію.

Великий рівень собівартості видобутку 1 т готової вугільної продукції на більшості вугледобувних підприємств потребує мобілізації резервів для зниження витрат із застосуванням важелів системного управління витратами. З цією метою необхідно розробити рекомендації, які мають урахувати структурні зміни у вугільній промисловості, що відбуваються внаслідок трансформації системи управління та форм власності. «Зараз шахти можуть

діяти самостійно, виступати як базові підприємства компанії; входити до складу підприємства з видобутку вугілля як відокремлений структурний підрозділ; бути у складі шахтоуправління як виробничий структурний підрозділ шахта – дільниця» [8]. Це потребує диференційованого підходу до визначення складу витрат на видобуток вугільної продукції залежно від статусу вугледобувного підприємства.

Слід зазначити, що з 2001 р. вугільна промисловість перейшла від обліку витрат на видобуток вугілля до обліку витрат на виробництво готової вугільної продукції. Це пов'язано з затвердженням Тимчасових галузевих методичних рекомендацій з обліку витрат на виробництво готової вугільної продукції на шахтах та розрізах [9]. У 2008 р. було прийнято Методичні

рекомендації з обліку витрат на виробництво готової вугільної продукції [10]. Даний документ дає рекомендації щодо правильного віднесення витрат на собівартість продукції, можливість порівнювати планові показники витрат підприємства з фактичними, досліджувати динаміку витрат. «Але цього недостатньо для виявлення причин постійного зростання собівартості 1 т. вугільної продукції та для прийняття рішень щодо її зниження» [11, с. 14]. Недоліком даних положень є відсутність рекомендацій з калькулювання собівартості продукції. Підприємствам, які займаються видобутком вугілля, необхідно розробити ефективну систему управління витрат на всіх стадіях виробництва продукції.

Собівартість продукції відображає економічну ефективність роботи промислових підприємств, її точне визначення є засобом контролю за базовим рівнем витрат. Саме управління собівартістю продукції дозволяє достовірніше формувати результативні показники діяльності підприємств, правильно визначати стратегію розвитку. Необхідність планування собівартості продукції, як одного з елементів управління, пояснюється тим, що воно є основою ціноутворення, незалежно від методів реалізації цінової політики.

Подальші дослідження пов'язані з визначенням моделі управління витратами у короткостроковому та довгостроковому періоді.

Література

1. Голов, С. Ф. *Управлінський облік [Текст] : підручник / С. Ф. Голов. – К., 2003 р.*
2. Друри, К. *Управленческий и производственный учёт [Текст] /: учебник / К. Друри ; пер. с англ. – М., 2003.*
3. Хортген, Ч. *Управленческий учёт [Текст] / Ч. Хортген, Дж. Фостер, Ш. Датар. – СПб., 2005.*
4. Аткінсон Э. *Управленческий учёт [Текст] / Э. Аткінсон, Р. Банкер, Р. Каплан, С. Янг: 3-е изд. ; пер. с англ. – М., 2005.*
5. *Об утверждении программы «Украинский уголь» № 1205: постановление Кабинета Министров Украины от 19 сентября 2001 г.*
6. *Статистичний довідник України [Текст] / Державний комітет статистики. – К. : Держкомстат, 1997-2007.*
7. Гусаров В. М. *Статистика [Текст] : учеб. пособие для вузов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 463 с.*
8. Амоша А. И. *Адаптация организационных структур управления угольной промышленностью Украины к рыночным условиям хозяйствования [Текст] / А. И. Амоша, Е. Н. Братков, Л. Н. Рассуждай // Уголь Украины. – 2005. – № 1.*
9. *Тимчасові галузеві методичні рекомендації з обліку витрат на виробництво готової вугільної продукції на шахтах та розрізах [Текст] / Дон ВУГ. – Донецьк, 2001.*
10. *Методичні рекомендації з обліку витрат на виробництво готової вугільної продукції [Текст] / Інститут економіки промисловості НАН України, Мінвузлепром України, Донецький національний університет – Київ, 2008.*
11. *Піскунова, Н. В. Формування інформації щодо витрат на виробництво вугільної продукції [Текст] / Н. В. Піскунова // Уголь Украины. – 2007. – № 3. – С. 14*

СУЧАСНЕ ПІДГРУНТЯ ПОШИРЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ОБМІНУ ПОДАТКОВОЮ ІНФОРМАЦІЄЮ

Визначено сутність та необхідність податкової інформації. Виявлено найпоширеніші види інформації, що підлягають обміну між країнами-партнерами. Розглянуто двосторонні податкові конвенції та багатосторонні угоди про взаємну допомогу або обмін інформацією, як підстави для обміну інформацією. Обґрунтовано доцільність та досліджено проблеми міжнародного обміну податковою інформацією.

Ключові слова

Податки, оподаткування, податкова інформація, міжнародний обмін податковою інформацією, податкове законодавство, податкова служба, податкова конвенція.

Безпрецедентна лібералізація економіки в багатьох країнах світу дозволяє значній кількості підприємств і платників податків займатися комерційною і фінансовою діяльністю за межами своїх держав. У той же час все більших масштабів досягає таке явище як міжнародне ухилення та уникнення від оподаткування.

В опублікованих працях вітчизняних учених Гальчинського В. І., Гейця В. М., Залуцької Н. С., Карпінського Б. А. досліджується впровадження та результативність міжнародного обміну податковою інформацією України з іншими державами.

Метою дослідження є обґрунтування доцільності міжнародного обміну податковою інформацією у сучасних умовах. Завданнями, що вирішуються в процесі дослідження, є розкриття сутності податкової інформації та формулювання напрямів міжнародного обміну і правового підґрунтя даного процесу.

Податкова інформація являє собою документовані або публічно оголошені відомості, що стосуються адміністрування або виконання внутрішнього законодавства у сфері оподаткування.

Сьогодні національна економіка кожної держави неминуче інтегрується у міжнародну систему господарських зв'язків, тим самим виходячи за національні рамки, і тому зазнає впливу міжнародного фактора. Отже, згідно з Законом України «Про міжнародні договори України» від 29.06.2004 р. №

1906-IV, якщо міжнародним договором України, який набрав чинності у встановленому порядку, визначені інші правила, ніж ті, що передбачені у відповідному законі України, то застосовуються правила міжнародного договору [2, с. 9].

Міжнародний обмін податковою інформацією є ефективним інструментом, що дозволяє країнам здійснювати незалежне застосування і виконання національного податкового законодавства і забезпечувати правильний розподіл податкових прав, як це передбачено податковими конвенціями.

Слід зазначити, що ухилення від оподаткування – явище настільки ж давнє, як і податки. З ним пов'язане зниження суспільних доходів, обслуговуючих як загальнодержавні, так і місцеві потреби. Уникнення оподаткування полягає в штучному зниженні податкових зобов'язань до рівня, при якому оподаткування досягає якнайменшої величини, причому має місце пристосування конкретної ситуації до положення, найвигіднішого для платника податків.

Втрати для державних бюджетів, викликані несплатою податків, дуже відчутні. Дані свідчать, що втрати бюджету від ухилень сплати податків складають у Фінляндії щорічно 3% загальної суми податкових надходжень, в США - 10%, в Канаді - 10%, в Англії - від 3 до 3,5 млрд. фунтів стерлінгів на рік, у Франції скарбниця недобирає з цих причин 23% податкових надходжень [6; 9, с. 27].

Що стосується податкових служб, то сфера їх діяльності залишається обмеженою. Здійснення незалежних повноважень, включаючи повноваження щодо збору інформації, що стосується певних осіб або подій, як правило, обмежується територією юрисдикції відповідного податкового органу.

Обмін інформацією передбачає, по-перше, встановлення фактів, по яких повинні застосовуватись положення податкових конвенцій, а по-друге, метою обміну інформацією може бути надання допомоги одній з договірних сторін щодо адміністрування або виконання внутрішнього податкового законодавства. У першому випадку підставою для обміну інформацією виступають двосторонні податкові конвенції щодо податку на дохід, тоді як в другому випадку підставою можуть бути як двосторонні податкові конвенції, так і двосторонні або багатосторонні угоди про взаємну допомогу або обмін інформацією.

Обмін податковою інформацією може регулюватися міжнародними юридичними інструментами [1, с. 416; 4, с. 33]:

- двосторонніми податковими конвенціями, що базуються на типових Конвенціях ОЕСР і ООН про уникнення подвійного оподаткування щодо податків на дохід і капітал;
- міжнародними інструментами, спеціально розробленими для цілей адміністративної взаємодопомоги з податкових питань;
- у межах Європейського Союзу - Директивою ЄС про взаємну допомогу з питань обміну інформацією щодо ПДВ і акцизних зборів;
- міжнародними угодами про допомогу в судових справах, наприклад Європейська конвенція про взаємну допомогу з кримінальних питань у випадках кримінального переслідування за податкові злочини.

Що стосується практичної реалізації обміну інформацією, то ст. 26 «Обмін інформацією» типових конвенцій ООН і ОЕСР не передбачає обмежень щодо форм і способів здійснення такого обміну. Найпоширенішими є наступні види обміну інформацією: за запитом, автоматичний і спонтанний [5, с.166; 7].

Перш за все потрібно виділити обмін інформацією, здійснюваний на підставі запитів (спеціальних або звичайних) від компетентних органів договірної сторони. Запит про надання інформації може містити наступні положення: статус резидента фізичної або юридичної особи, податковий статус юридичної особи, характер доходу в країні джерела, офіційно задекларовані доходи і витрати, банківську інформацію, бухгалтерські записи і фінансові звіти і т.п. Другим типом, заздалегідь узгодженим країнами за формою і змістом, є періодичний обмін інформацією між податковими органами - так званий обмін в автоматичному режимі. Звичайно така інформація є переліком однотипних відомостей про доходи, одержані в країні джерела (відсотки, дивіденди, роялті, пенсії). Третій тип включає процедуру спонтанного обміну, прецедентом для якого може бути результат податкової перевірки.

У контексті міжнародного обміну інформацією податкова служба України має позитивні результати в питанні щодо створення нормативно-правових умов для ефективної співпраці.

Діюча нормативно-правова база дозволяє податковим органам України здійснювати обмін відповідною інформацією з 62 державами світу, перш за все з головними торговельно-економічними партнерами нашої країни. Як наголошувалося вище, для цього

використовується механізм, закладений в конвенціях про уникнення подвійного оподаткування. Найпоширенішою формою є обмін інформацією по спеціальних запитах. Порядком обміну інформацією по спеціальних запитах затверджений наказом № 185. Цей Порядок встановлює основні вимоги до змісту, оформлення і процедурі подачі запиту. До запиту додаються копії відповідних документів. Крім того, процедури міжнародного обміну інформацією в Україні регулюються Порядком взаємодії торговельно-економічних місій у складі зарубіжних дипломатичних установ України з Державною податковою адміністрацією України, затвердженим наказом № 58/34/95 [8].

Міжнародна договірно-правова база України, регулююча міжнародний обмін інформацією, формувалася поетапно. Окрім угод про уникнення подвійного оподаткування були укладені двосторонні договори про співпрацю і взаємну допомогу в контексті дотримання податкового законодавства з податковими органами найважливіших партнерів України.

Серед багатосторонніх договорів відзначимо Угоду між державами-учасниками Співдружності Незалежних Держав про співпрацю і взаємну допомогу з питань дотримання податкового законодавства і боротьби з порушеннями в цій сфері (для України набуло чинності з 21 травня 2002 р.). Угода охоплює практично весь спектр співпраці в податковій сфері. Так окрім обміну інформацією про дотримання податкового законодавства платниками податків, визначено напрям щодо обміну досвідом і експертами у сфері податкового адміністрування. Текст документа не передбачає будь-якого переліку виключних видів податків з процесу обміну інформацією. Крім того, угода між країнами СНД дозволяє взаємне інформування за національним податковим законодавством [3, с. 5; 10].

Ще один важливий багатобічний документ - Конвенція Ради Європи і ОЕСР про взаємну адміністративну допомогу в податкових справах 1988 р. - охоплює практично всі види податків, за винятком мит. Надано увагу і питанням податкової заборгованості. Механізм обміну інформацією представлений трьома вищезгаданими типами: по спеціальному (звичному) запиту, автоматичний і спонтанний. Важливою є наявність регламентації проведення одночасних податкових перевірок, а також перевірок за рубезем. Її учасниками є Азербайджан, Бельгія, Великобританія, Данія, Фінляндія, Франція, Ісландія, Італія, Нідерланди, Норвегія, Польща, Швеція, США. Україна підписала Конвенцію в 2004 р., але ще не виконала необхідних процедур щодо приєднання. Враховуючи положення багатобічного міжнародного договору, Україна може суттєво підсилити ефективність своєї роботи щодо зміцнення бази оподаткування.

Разом з тим слід зазначити, що ця Конвенція не одержала активного визнання з боку країн, що підписали її. Деякі з них із часом виступили проти цього документа, зокрема такі держави, як Австралія, Люксембург, Німеччина і Швейцарія. У свою чергу США прийняли тільки ту частину угоди, яка торкається обміну інформацією, тоді як Норвегія і Швеція підписали її в цілому.

Можна виділити наступні причини критики Конвенції, яка: надає доступ різним державам до джерел інформації ще до початку слідства і порушення кримінальної справи; передбачає обмін інформацією без відома платників податків, позбавляючи їх тим самим можливості дачі пояснень; допускає можливість

зловживань щодо збереження даних, а також конфіденційності торгових угод; носить багатобічний характер, хоча окремі держави не досягли гармонізації податкового законодавства.

Податкова адміністрація, яка покладається на інформацію, доступну лише в межах національної юрисдикції, не має можливості ефективно боротися із суттєвими проблемами оподаткування. Їй необхідно в

стислі терміни одержувати інформацію про різні операції резидентів з іноземними підприємствами. Подальшого дослідження у цьому напрямку потребує ефективність міжнародного обміну інформацією, як одного з основних чинників, що визначають результативність діяльності податкової служби щодо попередження і припинення податкових правопорушень, а також наповнення прибуткової частини бюджету.

Література

1. Гальчинський, А. С. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004— 2015 роки). Шляхом Європейської інтеграції [Текст] / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць. – К. : ІИЦ Госкомстата України. – 2004. – С. 416.
2. Про міжнародні договори України [Текст] : закон України від 29.06.2004 р. № 1906-IV.
3. Карпінський, Б. А. Удосконалення взаємин податкової служби з платниками податків [Текст] / Б. А. Карпінський, Н. С. Залуцька // Фінанси України. – 2007. – №5. – С. 3-9.
4. Лютий, І. О. Податки на споживання в економіці України [Текст] / І. О. Лютий, А. Б. Дрига, М. О. Петренко. – К. : Знання, 2005. – с. 33.
5. Міжнародне оподаткування [Текст] : навч. посібник / За ред. Ю. Г. Козака, В. М. Сліпа. – К. : Центр навч. літ. – 2003. – С. 166.
6. Перепаденко, Т. П. Реформування податкового контролю та цілі стратегічних перетворень [Електронний ресурс] / Т. П. Перепаденко. – Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua/news.php3?8677>.
7. Об утверждении Порядка обмена информацией по специальным запросам [Текст] : приказ № 185 ГНА Украины от 18.06.1997 г. Зарегистрирован Минюстом Украины 25.07.97 г. под № 271/2075, с изменениями и дополнениями.
8. «Об утверждении Порядка взаимодействия торгово-экономических миссий в составе зарубежных дипломатических учреждений Украины с Государственной налоговой администрацией Украины» [Текст] : приказ №58/34/95 Минэкономки и по вопросам интеграции Украины, МИД Украины, ГНА Украины от 16.02.2004 г. . Зарегистрирован Минюстом Украины 19.03.2004 г. под № 345/8944.
9. Ревун, В. І. Про реформування і модернізацію податкової системи [Текст] / В. І. Ревун // Фінанси України. – 2006. – № 6. – С.27-34.
10. Соколовська, Л. М. Про стратегію реформування податкової системи України [Електронний ресурс] / Л. М. Соколовська. – Режим доступу: <http://www.podatki.net.ua/8ua.html>.

АНАЛІЗ ПЕРЕДУМОВ ПОШИРЕННЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ВИЩІ НАВЧАЛЬНІ ЗАКЛАДИ

Висвітлено результати дослідження, яке мало на меті з'ясувати наявність підстав для поширення технології корпоративного управління на сферу діяльності операторів ринку освітніх послуг.

Ключові слова

Вищі навчальні заклади, менеджмент, корпоративне управління.

Вища школа України перебуває на старті нової фази свого розвитку. Її характерними ознаками є: поширення ринкових відносин на невиробничу сферу в цілому та сектор надання освітніх послуг, зокрема; зменшення попиту на послуги ВНЗ в результаті несприятливих демографічних наслідків, економічного спаду та політичної невизначеності кінця ХХ сторіччя; перегляд державою власного бачення перспектив організації вищої освіти з огляду на приєднання країни до Болонського процесу та хронічного дефіциту бюджетних коштів для фінансування соціальних програм.

До цього маємо додати внутрішні протиріччя закладів освіти, в яких набуває дедалі більшого розвитку організаційна криза, обумовлена неспроможністю деяких команд управлінців «старого гарту» досягнути глибини та зміст трансформацій і запропонувати адекватні механізми еластичного реагування на кон'юнктурні коливання, що відбуваються.

Оскільки макросередовище знаходиться поза межами прямого впливу з боку менеджменту будь-якого підприємства або установи і має сприйматися ним як об'єктивний чинник, подолання перепон, що існують на шляху закладів освіти, перебуває у площині вдосконалення (або побудови на принципово нових засадах) такої системи управління, яка б відповідала ризикам та викликам сьогодення. Автором сформульовано робочу гіпотезу, відповідно до якої у сфері, яка розглядається, найбільш доцільним є поширення практики корпоративного управління.

Для її перевірки слід оцінити наявність відповідних матеріальних передумов. Саме це визначає мету проведеного дослідження та відповідно зміст статті, яка пропонується до уваги. Перебуваючи у межах, обумовлених редакційними вимогами, вимушені зупинитися лише на висвітленні результатів аналізу

складу та структури ВНЗ, які склалися упродовж останніх семи років.

Узагальнення відомостей, почерпнутих із звітів Держкомстатистики України, засвідчило: впродовж останніх сім років їх кількість збільшується (табл. 1) [1, с. 6].

І це не зважаючи на те, що за період з 1990 р. по 2007 р кількість ВНЗ лише третього та четвертого рівнів акредитації і без того зросла на 203 (більш ніж в двічі) і сягнула 350 закладів освіти. Як бачимо, чисельність навчальних закладів найвищих рівнів акредитації зростала як за рахунок державних та комунальних джерел формування їх статутних капіталів, так і завдяки приватним інвесторам. Більш того, маємо констатувати, що останні продемонстрували особливу завзятість. Про це свідчить зокрема базисний індекс зростання кількості ВНЗ, обрахований за період, який розглядається (на 2006/07 навчальний рік він склав: щодо загальної їх кількості – 1,11; щодо ВНЗ з державною та комунальною форми власності – 1,05; а от для приватних – 1,24). Це означає, що ринок освітніх послуг є надзвичайно привабливою сферою розміщення коштів і був здатен у цьому сенсі позмагатися навіть із деякими видами прибуткової діяльності (табл. 2).

Здається цілком очевидним: інвестиційна активність у так званій "неприбутковій сфері", до якої, зазвичай, відносять ВНЗ, може бути порівняна і з промисловістю (1,28), і з оптовою та роздрібною торгівлею; торгівлею транспортними засобами; послугами з ремонту (1,02) [2; 3, с. 100].

Водночас звертає на себе увагу та обставина, що темпи зростання ВНЗ поступово уповільнюються. Вбачаємо за можливе сформулювати декілька висновків, які випливають з цієї констатації:

а) в країні існують матеріальні передумови для пошуку балансу між попитом на освітні послуги та

Таблиця 1. Кількість ВНЗ третього та четвертого рівнів акредитації

Показники	Навчальні роки						
	2000/01	01/02	02/03	03/04	04/05	05/06	06/07
Кількість закладів, всього в тому числі за формами власності (%)	315 (100)	318 (100)	330 (100)	339 (100)	347 (100)	345 (100)	350 (100)
Державні та комунальні	223	225	232	235	233	232	236
Частка до загальної кількості, %	70,8	70,8	70,3	69,3	67,1	67,2	67,4
Приватні	92	93	98	104	114	113	114
Частка до загальної кількості, %	29,2	29,2	29,7	30,7	32,9	32,8	32,6

Таблиця 2. Ланцюгові індекси зростання кількості підприємств за видами економічної діяльності

Види діяльності	Роки						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство (малі підприємства)	7839 (1,00)	10157 (1,29)	11649 (1,49)	13439 (1,71)	14653 (1,87)	15146 (1,93)	15529 (1,98)
Промисловість	34497 (1,00)	37652 (1,09)	40795 (1,18)	43303 (1,26)	44118 (1,28)	44835 (1,3)	44295 (1,28)
Транспорт і зв'язок	8483 (1,00)	9887 (1,16)	11423 (1,35)	12770 (1,5)	13584 (1,6)	14296 (1,68)	15159 (1,79)
Будівництво	18323 (1,0)	19882 (1,08)	21576 (1,18)	23890 (1,3)	26360 (1,44)	28721 (1,57)	31369 (1,71)
Оптова та роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	101113 (1,0)	100248 (0,99)	102067 (1,01)	104070 (1,03)	102015 (1,01)	101379 (1,0)	103006 (1,02)
Готелі та ресторани	7538 (1,0)	7939 (1,05)	8711 (1,16)	9286 (1,23)	9604 (1,27)	9734 (1,29)	10115 (1,34)
Операції з нерухомістю, здавання під найм і послуги юридичним особам	26371 (1,0)	32031 (1,21)	39667 (1,5)	46948 (1,78)	52766 (2,0)	59422 (2,25)	66783 (2,5)
Колективні, громадські та особисті послуги	7467 (1,0)	8456 (1,13)	9547 (1,28)	9926 (1,33)	10273 (1,38)	10568 (1,4)	10213 (1,37)

Примітка: за базу для обчислення індексів прийнято кількість підприємств у 2000 р.

Таблиця 3. Ранжування ВНЗ з огляду на їхню потужність у 2006/07 н. р.

Тип ВНЗ	Кількість	Частка у загальній кількості, %	Навчається студентів, осіб	Частка у загальній кількості, %	Потужність
Університети	184	20,0	1775810	63,7	9651
Академії	58	6,3	361611	13,0	6235
Інститути	125	13,6	191548	6,9	1532
Технікуми	210	22,9	224335	8,1	1068
Коледжі	199	21,7	176178	6,3	885
Училища	143	15,5	56685	2,0	396
Загалом	919	100	2786167	100	-

відповідною пропозицією з боку навчальних закладів.

Більш того, слід очікувати, що відомі демографічні наслідки, з якими стикається наша країна, вже найближчим часом призведуть до поступової зміни ситуації, коли ринок освітніх послуг набуде ознак ринку споживача. Як відомо з теорії маркетингу, для нього є характерним домінування покупців над продуцентами у процесах товарно-грошових обмінів;

б) дефіцит платоспроможного попиту викличе подальше загострення конкуренції між операторами "ринку знань", наслідками якої стане часткове або навіть повне згортання активності деяких з них (вочевидь – найслабших). Якщо у якості критерію потужності ВНЗ використати показник чисельності студентів у розрахунку на один навчальний заклад, то, запроваджуючи методіку ABC-аналізу, визначимо порівняльні позиції кожного з їх існуючих типів (табл. 3) [1, с. 9].

Як бачимо, університети та академії, частка яких у загальній кількості ВНЗ складає трохи більше 26 %, мають середню потужність 8832 особи на один заклад, що суттєво перевищує усі інші узяті разом. Це може означати, що саме два перших типи навчальних закладів вищого ґатунку здатні відіграти роль центрів тяжіння, згуртовуючи навколо себе тих, хто має освітній потенціал, але без відповідних умов для його зростання та розвитку;

в) ті ж навчальні заклади, які встоять під першими ударами конкурентної стихії, зможуть зберегти (за сприятливого перебігу подій) чи навіть посилити власні позиції виключно завдяки покращенню усіх складових, що у сукупності визначають якість їхньої роботи, включаючи й таку, як якість менеджменту;

г) цілком ймовірно, що за наведених обставин у середовищі навчальних закладів, не залежно від типу та рівня акредитації, набудуть поширення доцентрові

сили, які спонукатимуть власників та уповноважених ними керівників (реktorів, директорів) до пошуку можливостей побудови специфічних відносин між діючими операторами ринку: від створення контрактних корпорацій для збереження абітурієнтного потенціалу впродовж руху споживачів освітніх послуг за висхідною відповідних рівнів, до приєднання та злиття з метою зменшення транзакційних витрат, подекуди надзвичайно обтяжливих. Про те, що такий прогноз має під собою матеріальне підґрунтя, свідчать відомості, наведені у табл. 4 [1, с. 9].

Як бачимо з наведених обрахунків, навіть при розподілі коледжів, технікумів та училищ порівню між ВНЗ III та IV рівнів акредитації, університети, академії та інститути можуть розраховувати на залучення до зони власного впливу в тій чи іншій формі від одного до трьох закладів освіти нижчого рівня. На користь цього

прогнозу свідчить і той факт, що серед згаданих закладів освіти певну частку (загалом – більше 13 %) займають «приватники», для яких прийняття відповідних рішень не супроводжується необхідністю дотримуватись громіздких бюрократичних процедур, а економічна доцільність є вирішальним критерієм при прийнятті відповідальних рішень (табл. 5) [1, с. 9-12]

Надзвичайно показовим є і той факт, що впродовж 2005/2006 навчального року 31 вищий навчальний заклад України було реорганізовано в основному шляхом перетворення ВНЗ I-II рівнів акредитації у структурні підрозділи установ освіти вищого акредитаційного рівня [3, с. 1]. Тож є усі підстави вважати, що йдеться вже не про поодинокі випадки, і навіть не тенденцію, а скоріше про закономірне укрупнення вищих навчальних закладів (у всякому випадку – державних) на регіональному рівні.

Таблиця 4. Кількість вищих навчальних закладів, що припадає на один ВНЗ III та IV рівнів акредитації у 2006/07 навчальному році

Тип ВНЗ I- II рівнів акредитації	Тип ВНЗ III-IV рівнів акредитації		
	Університет	Академія	Інститут
Коледжів	1,1	3,4	1,6
Технікумів	1,1	3,6	1,7
Училищ	0,8	2,5	1,1

Примітка: при обрахунках використана загальна кількість вищих навчальних закладів безвідносно до форми власності.

Таблиця 5. Розподіл вищих навчальних закладів за формами власності

Тип ВНЗ	Кількість вищих навчальних закладів у 2006 р.			
	Загальна (%)	В тому числі		
		державних (%)	комунальних (%)	приватних (%)
Коледжів	199 (100)	66 (33)	78 (39)	55 (28)
Технікумів	210 (100)	192 (91)	4 (2)	14 (7)
Училищ	143 (100)	14 (10)	126 (88)	3 (2)

Для виконавчої влади, зокрема, це один із засобів заощадження фінансових коштів, які закладені у бюджеті на розвиток освіти, без очевидних, з першого погляду, негативних наслідків. Тим більше, що відповідні процедури супроводжуються скороченням бюрократичного прошарку у структурах освіти, повертають до активної роботи у студентських аудиторіях викладачів, талант яких опинився похованим у чиновницьких кабінетах та знівечився безкінечними нарадами й паперотворчістю.

Не будемо запліщувати очі на супротив, який чинить чиновник від освіти позитивним реформам. Декому занадто складно позбутися звички подримати у зручному кріслі; скористатися персональним автомобілем; послухати компліменти, улещені патокою підлеглих підлабузників. А окремі особи забули як виглядає навчальна аудиторія, бо роками не проводять в них заняття, формуючи індивідуальні навчальні плани так званим "пасивним навантаженням" на кшталт участі у роботі державних екзаменаційних комісій.

Не залишатся зачиненими й двері усіх відомих форм навчальних комплексів (науково-навчальних, науково-навчально-виробничих); співпраці в межах інтегрованих навчальних планів; за двосторонніми або багатосторонніми договорами тощо.

Ще одним імперативом, а водночас і передумовою поширення корпоративних відносин на діяльність вищих навчальних закладів, є їх, зазвичай, складна внутрішня архітектура. По-перше, йдеться про структуру головних ВНЗ або тих, які не мають власної

системи розподілу освітніх послуг. У кожному конкретному випадку вона індивідуальна, тому у якості ілюстрації використаємо модель, що відбиває реалії, найбільш поширені на практиці (рис. 1).

Очевидно, що складові, наведені на схемі, поділяються на дві основні групи: центри формування доходів організації (навчальні підрозділи) та центри витрат (адміністративні служби та служби забезпечення). Завдання перших – пропонувати ринку диверсифіковані послуги, адекватні очікуванням споживачів, з високою якістю навчання, завдяки якій створюються передумови для збереження попиту з боку абітурієнтів на досягнутому рівні, або й збільшення його, у тому числі шляхом нарощування відносної ринкової частки закладу за рахунок запровадження стратегії "виштовхування" конкурентів.

Призначення центрів витрат полягає, за великими рахунками, у здійсненні заходів щодо стимулювання збуту на зовнішньому рівні та розподілі організаційних грошових потоків (зрозуміло, що у даному випадку йдеться про адміністрацію) таким чином, аби найдоцільніше розподілити надбані ресурси між центрами формування доходів відповідно до їхнього внеску у загальний фінансовий результат, а також зусиль щодо підвищення рейтингу ВНЗ при безумовному дотриманні акредитаційно-ліцензійних вимог. Далекоглядний менеджмент мусить також вживати усіх можливих заходів для зменшення витратків на здійснення бюрократичних процедур, утримання надмірної (понад дійсно необхідну) чисельності

функціонерів та осіб, які зайняті їх обслуговуванням.

По-друге, продовженням діяльності базових ВНЗ є поширення їхньої присутності на інші ринкові сегменти (виділені за географічною ознакою) шляхом розподілу освітніх послуг, в тому числі за допомогою мережі власних відокремлених структурних підрозділів.

Відомі нам джерела офіційної статистичної інформації не містять відомостей про їхню кількість. Тому скористаємося можливостями непрямої характеристики розмаху дистрибуційної мережі

вітчизняних ВНЗ. З цією метою звернемося до даних, зведених у табл. 6 [1, с. 20, с. 161] Перше, що звертає на себе увагу: своєрідні форпости дистрибуції вищих навчальних закладів, які створені і діють в усіх без виключення областях України, а також у Автономній республіці Крим, м. Севастополі і навіть у столиці (хоча тут ними охоплено лише 0,3 % від загальної кількості студентів, які навчаються, і стільки ж абітурієнтів, прийнятих на навчання у 2006 р.).

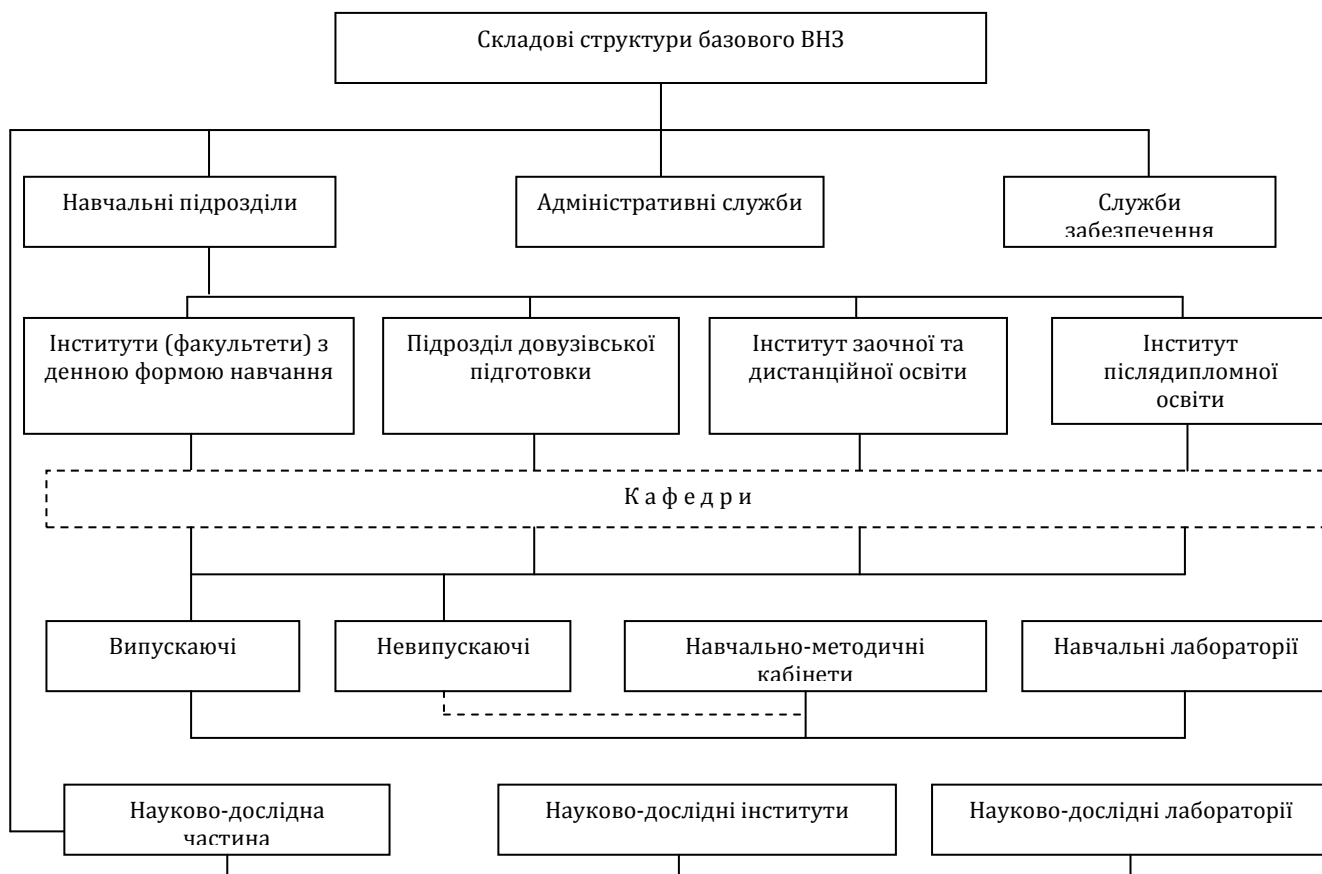


Рис. 1. Типова структура базових вищих навчальних закладів (на прикладі університету)

Найбільшу активність щодо експансії ринку демонструють ВНЗ, головні підрозділи яких розташовані в Києві (присутні у 100 % регіонів). Їм поступають лише Харків (73,1 % регіонів). А от відвертими аутсайдерами в боротьбі за периферійного споживача освітніх послуг є навчальні заклади Житомирської, Закарпатської, Вінницької, Волинської, Хмельницької і Чернівецької областей, які не мають за своїми межами жодного відокремленого підрозділу.

Вражає й вплив, який вони мають на ринок освітніх послуг: якщо в цілому по Україні частка студентів, що навчається у представництвах навчальних закладах складає 10,8 % (а це – більш як 300 тис. юнаків та дівчат, то в окремих регіонах (Вінницька, Волинська, Київська, Чернівецька області та м. Севастополь) – третину, у Миколаївській і Закарпатській – біля 40 %, а в Автономній республіці Крим – рівно половину. Наслідки здійснення такої агресивної наступальної стратегії знайшли відбиток у табл. 7, у якій обраховано чисельність студентів у розрахунку на 10000 населення в українських ВНЗ усіх рівнів акредитації [1, с. 4-5].

У тих з них, що мають державну та комунальну форми власності, згаданий показник збільшився у

2006/07 навчальному році порівняно із 1995/96 навчальним роком у 1,8 рази. А в приватних навчальних закладах – в 6,5 рази.

Якщо вдатися до звичайної екстраполяції, то отримаємо приголомшуючий своєю неймовірністю результат: впродовж наступних десяти навчальних років згадані нормативи в обох секторах ринку майже зрівняються. Хоча, для певного самозаспокоєння маємо визнати, що державні та комунальні ВНЗ в наші дні все ще залишаються більш популярними серед споживачів освітніх послуг. Але зберігати це статус-кво стає дедалі складніше.

Виходячи з узагальнення результатів проведеного аналізу, робимо висновки:

1. Обставини, у яких опинилися вітчизняні ВНЗ є надзвичайно несприятливими і створюють загрози та ризики, які набувають ознак надзвичайно небезпечних, оскільки подекуди ставлять під сумнів саме існування навчального закладу.

2. За цих умов суттєве покращення внутрішньоорганізаційного менеджменту перетворюється на нагальну вимогу і не терпить зволікань.

Таблиця 6. Показники діяльності відокремлених структурних підрозділів вищих навчальних закладів України

Регіон	Чисельність студентів у 2006/07 навчальному році, осіб		Частка студентів відокремлених підрозділів до загальної чисельності, %	Прийом студентів на початковий цикл навчання у 2006 р., осіб		Частка студентів прийнятих у відокремлені підрозділи до загальної кількості, %
	Загальна	У відокремлених підрозділах		Загальний	У відокремлених підрозділах	
Україна	2786582	302055	10,8	658861	70421	10,7
АР Крим	70143	35063	50,0	17570	8490	48,3
Вінницька	58013	18865	32,5	14677	4475	30,4
Волинська	35516	9198	25,9	9575	2409	25,2
Дніпропетровська	192652	22996	11,9	49091	4837	9,8
Закарпатська	28336	11755	41,5	7443	3281	44,1
Запорізька	103626	8749	8,4	24752	2280	9,2
І.-Франківська	61950	8972	14,5	15477	2420	15,6
Київська	40712	12419	30,5	9802	3478	35,4
Львівська	164583	12408	7,5	38345	3264	8,5
Миколаївська	44840	17756	39,6	10411	3652	35,1
Одеська	147118	7509	5,1	32627	1424	4,4
Тернопільська	64138	7997	12,5	16658	1479	8,9
Харківська	287496	7197	2,5	58023	2050	3,5
Чернівецька	39645	11246	28,4	10602	2643	24,9
м. Київ	610049	1746	0,3	134882	345	0,3
м. Севастополь	19720	6055	30,7	3970	1298	32,7

Таблиця 7. Чисельність студентів у розрахунку на 10000 населення у ВНЗ першого-четвертого рівнів акредитації, осіб

ВНЗ за формою власності	Навчальні роки				
	1995/96	2003/04	2004/05	2005/2006	2006/2007
Державно-комунальні	286	451	471	493	506
Приватні	14	61	74	84	91

3. Дослідження свідчать, що у сфері вищої освіти створені необхідні та достатні матеріальні передумови для поширення тут технологій корпоративного управління, який здатен гармонізувати інтереси власників ВНЗ, їхнього керівництва, найманих викладачів та працівників.

Література

1. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2006/2007 навчального року. Статистичний бюлетень. України за 2005 рік [Текст] / Державний комітет статистики. – К. : Держкомстат України, 2007. – 176 с.
2. Статистичний збірник «Регіони України 2007» [Текст] / Державний комітет статистики. – К. : Держкомстат України, 2007. – 824 с.
3. Статистичний збірник «Регіони України 2005» [Текст] / Державний комітет статистики. – К. : Держкомстат України, 2005. – 824 с.
4. Болюбаш, Я. Я. Вища освіта України [Електронний ресурс] / Я. Я. Болюбаш, 2007. – Режим доступу : <http://www.mon.gov.ua/education/higher>.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ

Проаналізовано суть та механізми реалізації аудиту ефективності як форми фінансового контролю в системі оцінювання ефективності виконання бюджетних програм. Розроблені пропозиції щодо вдосконалення організаційного забезпечення аудиту ефективності.

Ключові слова

Фінансовий контроль, адміністративний аудит, аудит ефективності, аудит результативності, INTOSAI, розпорядники бюджетних коштів, моніторинг впровадження результатів аудиту ефективності.

В умовах стійкого зростання державних витрат, що спостерігається нині в усьому світі і зокрема в Україні, щоразу більше уваги приділяється питанню досягнення результативності здійснення бюджетних програм. Впровадження програмно-цільового методу формування бюджету зумовлює необхідність розробки механізмів оцінки формування та контролю за виконанням бюджетних програм. Це потребує впровадження адекватних форм контролю таких, як аудит адміністративної діяльності, який ще називають операційним, управлінським аудитом або аудитом ефективності.

Тому дослідження організаційно-економічних засад адміністративного аудиту як інструменту ефективного використання коштів бюджетних програм є актуальним і становить як науковий, так і практичний інтерес.

Метою дослідження є аналіз організації та механізму аудиту ефективності використання бюджетних коштів

Аналіз зарубіжного досвіду організації державного фінансового контролю дозволяє виділити такі основні структурні блоки його проведення:

1. Застосування програмно-цільового методу складання бюджету, яке потребує адекватних механізмів оцінювання результативності виконання бюджетних програм на регулярній основі.

2. Оцінювання виконання бюджетних програм, яке може здійснюватися в ході фінансового аудиту шляхом аналізу звітності про виконання програми та оцінки відповідних показників і критеріїв, які піддаються вимірюванню.

3. Дослідження економічності, ефективності та результативності виконання державних програм стратегічного характеру та діяльності органів управління, котре потребує системних аналітичних підходів, що реалізуються через окремий вид контролю – аудит адміністративної діяльності.

Підсумовуючи практику організації державного фінансового контролю в розвинених країнах, у 1995 році за INTOSAI було визначено сім основних категорій аудиту та оцінювання [2]:

- аудит правильності та відповідальності (regularity audit) – чи дотримуються встановлені правила та норми;
- аудит економічності (economy audit) – чи відповідають обрані способи найбільш економічному використанню державних ресурсів у цілях виконання програми;
- аудит ефективності (efficiency audit) – чи відповідають за обсягами отримані результати вкладеним ресурсам;
- аудит результативності (effectiveness audit) – чи збігаються результати зі стратегією;
- оцінка послідовності стратегії (evaluation of the consistency of the policy) – чи відповідають передбачені стратегією способи набору цілей;
- оцінка впливу стратегії (evaluation of the impact of the policy) – якого економічного та соціального ефекту досягнуто від реалізації конкретної стратегії;
- оцінка результативності стратегії та аналіз причинних зв'язків (evaluation of the effectiveness of the policy and analysis of causality) – є наслідком стратегії чи інших чинників отримані результати. Відповідно до статті 26 Бюджетного

кодексу України основними суб'єктами аудиту ефективності є Рахункова палата України, Головне контрольно-ревізійне управління України (ГоловКРУ) та розпорядники бюджетних коштів [1].

Метою аудиту ефективності є визначення слабких місць в організації виконання бюджетних програм (функцій), впливу цих вад на досягнення запланованих цілей та обґрунтування пропозицій щодо підвищення ефективності використання державних ресурсів. Відповідно основними завданнями аудиту ефективності є: визначення рівня досягнення цілей державної програми; встановлення упущень і вад адміністративного, нормативно-правового і фінансового характеру, які перешкоджають своєчасному та повному виконанню бюджетної програми (функції); визначення рівня впливу встановлених упущень і вад на якість виконання бюджетної програми (функції); оцінка доцільності подальшої реалізації бюджетної програми (функції) та обґрунтування пропозицій щодо її припинення чи забезпечення своєчасного й повного виконання із залученням оптимального обсягу державних ресурсів.

Нагадаємо, що згідно Методичних рекомендацій щодо проведення органами ДКРС аудиту ефективності

виконання бюджетної програми, затверджених наказом ГоловКРУ України від 15.12.2005 № 444, процес аудиту ефективності складається з трьох основних етапів: I - підготовка до аудиту; II - проведення аудиту; III - реалізація результатів аудиту. Як показує практика, успіх у здійсненні перших двох етапів майже повністю залежить від фахової підготовки, відповідних особистих якостей, вміння аудитора, який проводить аудиторське дослідження. Від організації третього етапу залежить реальність управлінського впливу аудиту як форми фінансового контролю. Спробуємо проаналізувати, як здійснюється моніторинг та облік стану впровадження пропозицій за їх результатами, тобто як проводиться III етап аудиту.

На завершальному етапі аудиту ефективності взаємодія з виконавцями державних програм виглядає таким чином, що на регіональному рівні не простежується взаємозв'язок між головними розпорядниками бюджетних коштів (Міністерствами, Комітетами та іншими відомствами України) і розпорядниками бюджетних коштів на місцях.

Приблизно існуючу взаємодію можна зобразити наступним чином:

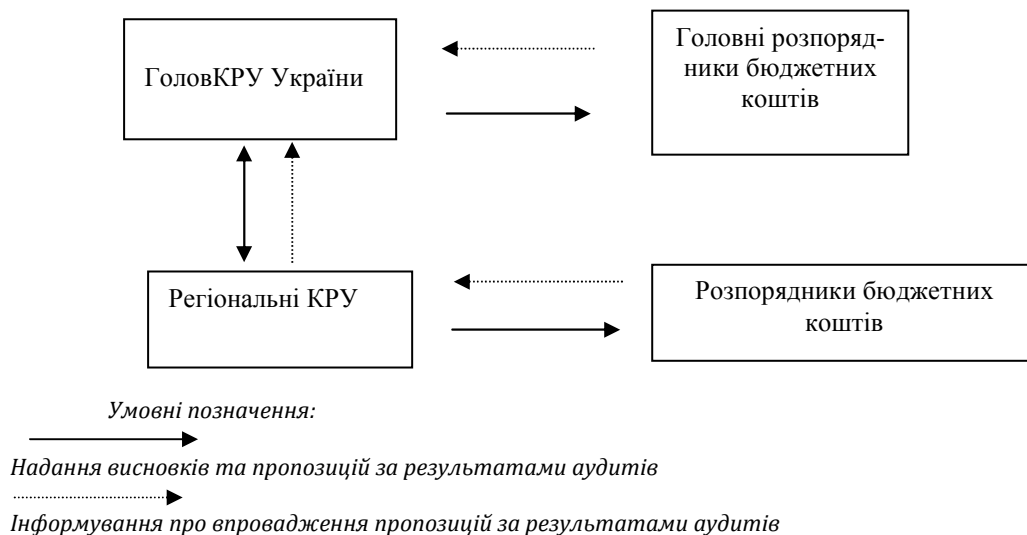


Рис. 1. Діюча схема моніторингу впровадження пропозицій за результатами проведеного державного фінансового аудиту ефективності виконання державних програм

При здійсненні моніторингу впровадження пропозицій вся увага в основному сконцентрована на відстеженні прийняття управлінських рішень (відповідних постанов, розпоряджень, наказів та т. і.). При цьому на практиці виникає ряд суперечностей, а саме:

- 1) пропозиції, розроблені за результатами аудиторського дослідження ефективності виконання державної програми, носять рекомендований характер. Проте на етапі здійснення контролю за їх впровадженням пропозиції вже не мають рекомендованого характеру, оскільки на регіональному рівні чітко відстежується їх виконання з подальшим інформуванням про це місцевих органів виконавчої влади та ГоловКРУ України;
- 2) у випадках не надання або неповного надання інформації про стан реалізації пропозицій (як це передбачено пунктами 16 і 17 Постанови Кабінету

Міністрів України від 10.08.2004 р. № 1017 (зі змінами)) органи ДКРС не мають дієвих важелів впливу на виконавців державних програм [4].

Як показує практика, не завжди допомагає надання проекту постанови (розпорядження), який розробляється фахівцями КРУ за результатами аудиту. Є випадки, коли для розпорядників коштів і цього документа недостатньо для того, щоб прийняти відповідне управлінське рішення і покращити стан використання державних ресурсів. Тобто, з боку розпорядників коштів іноді відчувається ігнорування проектів постанов, розпоряджень тощо, на розробку яких фахівцями органів ДКРС витрачається багато часу. Особливо це було помітно в останній час, коли відбувалося кардинальне та масове оновлення керівних посад в державі і тривалий період не приймалися певні рішення. При цьому діючі міжнародні Стандарти аудиту (INTOSAI), що були затверджені Виконавчим комітетом Міжнародної організації вищих органів фінансового

контролю ще в жовтні 1991 року у Вашингтоні, рекомендують органам фінансового контролю уникати прийняття дуже конкретних пропозицій і участі в їх впровадженні, оскільки з висновків дослідження повинні випливати подальші заходи щодо усунення виявлених недоліків. Більш конкретні рекомендації потрібні тоді, коли йдеться про необхідність внесення

змін і доповнень до законодавчих актів.

На наш погляд, схема моніторингу реалізації пропозицій за результатами проведених аудиторських досліджень ефективності виконання державних програм повинна виглядати наступним чином (див. рис. 2):

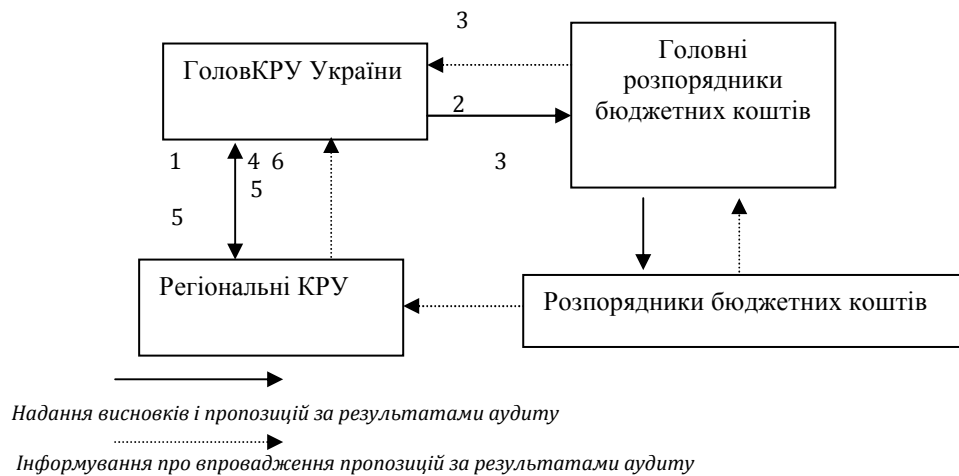


Рис. 2. Запропонована схема моніторингу впровадження пропозицій за результатами проведеного державного фінансового аудиту ефективності виконання державних програм.

За цією схемою ми пропонуємо наступні кроки моніторингу впровадження пропозицій за результатами аудиторських досліджень ефективності виконання державних програм:

1 – регіональні КРУ за результатами участі в аудиторському дослідженні ефективності виконання державної програми подають пропозиції, які відображають у відповідному розділі інформації і направляють до ГоловКРУ України;

2 – ГоловКРУ України узагальнює результати досліджень від регіональних КРУ і надає аудиторський звіт головному розпоряднику бюджетних коштів (відповідному Міністерству, Комітету або іншому відомству України та т. і.);

3 – Головний розпорядник бюджетних коштів розглядає аудиторський звіт, отриманий від ГоловКРУ України, та приймає відповідне управлінське рішення (постанову, розпорядження, наказ, тощо), в якому вказує перелік заходів щодо впровадження пропозицій для ефективного використання бюджетних коштів і майна в регіонах, копію якого направляє до ГоловКРУ України і до всіх розпорядників бюджетних коштів, причетних до виконання державної програми;

4 – ГоловКРУ України доводить до регіональних КРУ управлінське рішення (постанову, розпорядження, наказ та т. і.), прийняте головним розпорядником коштів;

5 – Розпорядники бюджетних коштів щокварталу інформують головних розпорядників та регіональні КРУ про стан впровадження пропозицій (згідно до пункту 16 постанови КМ України від 10.08.2004 р. № 1017) на виконання управлінського рішення (постанови, розпорядження, наказу та т. і.), прийнятого головним розпорядником коштів;

6 – Відповідно регіональні КРУ щокварталу надають до ГоловКРУ України звітність про стан реалізації пропозицій за результатами аудиту ефективності виконання державної програми на регіональному рівні.

Вважаємо, що запропонована схема здійснення

моніторингу впровадження пропозицій за результатами аудиту ефективності виконання державної програми дозволить проводити цю роботу у централізованому порядку, тобто так само злагоджено, як проводиться саме аудиторське дослідження. Такий порядок також дозволить максимально врахувати пропозиції всіх регіонів України, але ініціативу при розробці конкретних заходів щодо їх впровадження буде надано безпосередньо розпорядникам бюджетних коштів. При цьому функції ГоловКРУ України і регіональних КРУ будуть полягати не у відстеженні факту прийняття в регіоні постанов, розпоряджень, наказів та т. і., а у відліковуванні стану виправлення недоліків у виконанні державної програми.

Крім того, регіональними КРУ вся увага буде сконцентрована на аналізі виконання в регіоні конкретного управлінського рішення головного розпорядника коштів (постанови, розпорядження, наказу та т. і.), що в свою чергу дозволить всім КРУ в централізованому порядку чітко проаналізувати ситуацію в своєму регіоні та надати до ГоловКРУ України найбільш повну інформацію про:

- прийняття на місцевому рівні постанови, розпорядження, наказу та заходів, які в них передбачені (на виконання доведених управлінських рішень головного розпорядника коштів);
- рівень впливу прийнятих регіональних розпорядчих документів на покращення ситуації щодо виконання державної програми в регіоні, тощо.

В свою чергу, узагальнивши отриману від регіонів інформацію, ГоловКРУ України зможе надати головному розпоряднику коштів об'єктивну інформацію про стан впровадження пропозицій в кожному регіоні, що дозволить проаналізувати проведеною роботу у кожному регіоні з метою подальшого більш дієвого впливу на розпорядників нижчого рівня з боку головного розпорядника коштів.

Перевагою запропонованої схеми здійснення моніторингу є те, що головний розпорядник буде володіти інформацією щодо врахування учасниками бюджетної програми наданих рекомендацій та зможе прийняти відповідні заходи, якщо відсутні реагування на прийняті розпорядчі документи.

Оскільки державні програми затверджуються на рівні Центральних органів виконавчої влади і обсяги асигнувань з Державного бюджету України затверджуються головними розпорядниками коштів, принцип централізації повинен дотримуватися

протягом всього періоду дії державної програми, зокрема і при здійсненні моніторингу впровадження пропозицій щодо підвищення ефективності використання коштів на виконання цих програм. У цьому перш за все повинні бути зацікавлені саме головні розпорядники бюджетних коштів.

Таким чином, моніторинг впровадження пропозицій за результатами участі в аудитах ефективності виконання державних програм буде здійснюватися двосторонньо: з однієї сторони – органами Центральної виконавчої влади; з другої сторони – органами ДКРС.

Література

1. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 р. № 2542-III [Електронний ресурс] // Комп'ютерна правова система ЛІГА: ЗАКОН. – К.: ІАС "ЛІГА".
2. INTOSAI Working Group on Program Evaluation (1995). Draft Summary Report [Текст].
3. Програмно-цільовий метод формування бюджету [Текст] : навчальний посібник / З. В. Перун, О. І. Романюк, Н. Н. Товста, Л. П. Літвінцева, С. Лідс (радник), І. В. Ряшенцева. – К: Університет, 2002. – С. 6.
4. Про затвердження Порядку проведення органами ДКРС державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм» [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 10.08.2004 р. № 1017 // Комп'ютерна правова система ЛІГА: ЗАКОН. –К.: ІАС "ЛІГА".

ОСОБЛИВОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ОРЕНДИ РУХОМОГО МАЙНА

Розглянуто орендні відносини відповідно до нормативних документів. Акцентовано увагу на особливості та проблеми обліку операційної оренди рухомого майна.

Ключові слова

Орендні відносини, операційна оренда, орендна плата, вартість.

При здійсненні підприємницької діяльності виникають різні взаємовідносини з діловими партнерами. різновидом яких є орендні. Оренда майна набула значного поширення, що зумовлено насамперед тим, що завдяки їй підприємства отримують можливість використовувати необхідні для їх господарської діяльності основні засоби без вилучення з обороту одноразово значної кількості фінансових ресурсів. Облік орендних операцій є одним із найскладніших моментів бухгалтерського обліку. Суперечливість нормативної бази обумовлює труднощі при обліку орендованого майна, що спричиняє виникнення негативних наслідків для учасників орендних відносин у сфері господарювання. Тому дослідження особливостей задачі в оренду майна є актуальні за нинішніх економічних умов і потребують постійного роз'яснення і врегулювання.

Орендні відносини стосовно рухомого майна нині регламентують Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Закон України про оренду державного майна. У спеціальній літературі даній проблемі приділено недостатньо уваги. У публікаціях Ж. Семенченко наведено рекомендації щодо укладання договорів, ведення бухгалтерського обліку орендних операцій на підприємствах різних форм власності та господарювання. Проблемні питання, що виникають на практиці й пов'язані з ремонтом та поліпшенням орендованих основних засобів розглянуто у статті С. Максимова "Ремонтные проблемы арендаторов". Крім того, щодо задачі в оренду основних фондів 2 групи присвячено статті О. Чубко, О. Габрук, в яких розкрито поняття і умови договору такої оренди, особливості бухгалтерського і податкового обліку операцій з оренди основних фондів. Особливості застосування МСБО 17 та П(С)БО 14 при операційній оренді розглянуто у роботі О. Байдик. Дослідженню орендних відносин присвячено праці Я. Усенка,

П. Гайдуцького, Ю. Серебрякової.

Метою статті є дослідження особливостей обліку господарських операцій, які виникають з приводу операційної оренди рухомого майна.

Рухоме майно як предмет договору оренди – це матеріальні об'єкти, що характеризуються такими ознаками:

- можуть бути вільно переміщеними у просторі;
- зберігають свій первісний вигляд при неодноразовому використанні;
- мають індивідуальні ознаки.

Для того, щоб правильно відобразити орендні операції в податковому обліку, необхідно ретельно оформити договірні відносини і документи, що підтверджують їх.

Договір оренди рухомого майна укладається у письмовій формі. Якщо в оренді хоча б однією зі сторін є фізична особа (у т. ч. підприємець), то такий договір ще й підлягає обов'язковому нотаріальному посвідченню.

Істотними умовами договору є:

1. Предмет договору. Рухоме майно у договорі має бути чітко індивідуалізоване шляхом зазначення відповідних ознак моделі.

2. Якість і стан майна. Зазначається стан, особливі властивості та недоліки майна.

3. Строк оренди. Якщо у договорі не визначено даний строк, то такий договір оренди вважається укладеним на невизначений строк.

4. Призначення майна. Дану умову необхідно оговорити, щоб уникнути дострокового розірвання договору при нецільовому використанні майна переданого в оренду.

5. Оціночна вартість майна. Зазначається за його відносною вартістю.

6. Орендна плата. Розмір орендної плати законодавчо не обмежений і встановлюється з урахуванням індексації за домовленістю сторін. Виняток становить тільки плата за оренду автомобілів у державних підприємств.

Проте орендна плата повинна бути:

- не менше 4 % вартості автомобіля, якщо орендар - суб'єкт малого підприємництва;
- не менше 5 % - в усіх інших випадках.

Виходячи з розміру річної орендної плати, встановлюється розмір орендної плати за перший місяць оренди, який фіксується в договорі.

7. Порядок використання амортизаційних відрахувань. Ця умова передбачається договором, якщо його сторони є суб'єктами господарювання.

8. Порядок розрахунків. Визначаються форми та терміни внесення орендної плати.

9. Відновлення орендованого майна та умови його повернення. Ця умова є обов'язковою, якщо сторонами договору є суб'єкти господарювання.

У додаткових умовах договору оренди рухомого майна може зазначатись: право суборенди, положення про ремонт, страхування орендарем взятого ним в оренду майна тощо.

Для договорів оренди транспортного засобу чинним законодавством передбачено спеціальні правила, які враховують специфіку транспортного засобу як майна. Так у договорі сторони можуть домовитися про надання орендодавцем комплексу послуг для забезпечення нормального використання автомобіля (технічне обслуговування, ремонт). Договором також може бути встановлено, що транспортний засіб передається у найм з екіпажем, який його обслуговує.

Договір оренди рухомого майна, укладений у письмовій формі, вважається укладеним з моменту його підписання сторонами, а в разі його обов'язкового нотаріального посвідчення – з моменту його нотаріального посвідчення.

Після укладення договору оренди автомобіль на обумовлений термін переходить у користування до орендаря, і на період дії договору орендареві (незалежно від статусу орендодавця) також будуть необхідні такі документи:

- тимчасовий реєстраційний талон, який оформляється в ДАІ;
- акти наданих послуг. У документах ДПАУ дається роз'яснення, що саме наявність акта є підставою для включення орендної плати до складу валових витрат;
- дорожні листи.

Підстави для розірвання договору оренди викладені у ст. 781-785 ЦКУ. ст. 291 ГКУ та ст. 26 Закону про оренду держмайна. Їх можна поділити на такі умовні групи: за згодою сторін; відмова від договору оренди; за рішенням суду на вимогу однієї із сторони.

Акт приймання-передачі орендованого майна є невід'ємною і складовою частиною договору. Типову форму № 03-1 "Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів" використовують при прийманні-передачі об'єктів за договором оренди. Така форма складається в 2 примірниках орендодавцем на кожний об'єкт, що передається в оренду. Перший примірник залишається в орендодавця та передається до бухгалтерії. При операційній оренді об'єкт оренди залишається у складі основних засобів орендодавця, але в регістрах бухгалтерського обліку виділяється в окрему групу "Об'єкти передані в операційну оренду". Другий примірник форми № 03-1, з доданою технічною документацією і копією інвентарної картки типової форми № 03-6 "Інвентарна картка обліку основних засобів" передається орендареві.

Згідно з отриманим актом орендар відображає об'єкт оперативної оренди на позабалансовому рахунку 01 "Орендовані необоротні активи" за вартістю, зазначеною в

договорі оренди.

Після закінчення терміну дії договору оренди автомобіль повертається орендодавцеві. При цьому складається новий акт приймання-передачі.

Укладаючи договір оренди об'єктів основних засобів, орендар та орендодавець повинні передбачати порядок здійснення ремонтних робіт. Загальні норми, що визначають обов'язки орендаря і орендодавця з утримання майна, містяться ст. 264, 265 ЦК, але в той же час сторони договору можуть передбачити свої умови щодо експлуатації та ремонтів об'єкта оренди.

Як зазначено ст. 265 ЦК, проводити поточний ремонт об'єкта оренди – обов'язок орендаря (за умови, що договором не передбачене інше). Здійснювати за свій рахунок капітальний ремонт (поліпшення) зданого в оренду майна ст. 264 ЦК зобов'язує орендодавця. Але, виходячи з умов договору, проводити такий ремонт може й орендар (за рахунок орендної плати або за умови відшкодування вартості такого ремонту орендодавцем). Крім того, удаватися до ремонту орендареві часом доводиться у зв'язку з невідкладною необхідністю – через неможливість використовувати орендований об'єкт за призначенням.

Щоб згодом виключити можливі непорозуміння, сторонам при укладанні договору оренди необхідно врахувати, що відповідно до ст. 272 ЦК:

- орендар має право на відшкодування витрат на поліпшення (капітальний ремонт) майна тільки в тому випадку, якщо вони проведені зі згоди орендодавця;
- відшкодуванню не підлягають витрати на поліпшення, проведені орендарем, які неможливо відділити без нанесення збитку майна, якщо такі поліпшення проводились без згоди орендодавця;
- поліпшення майна, здійснені орендарем без згоди орендодавця, у разі його відмови компенсувати їх вартість, можуть бути вилучені орендарем.

Що стосується поточного та капітального ремонтів об'єктів основних засобів, то П(С)БО не дають визначення таких термінів, у стандартах можна знайти лише трактування понять "поліпшення" і "витрати, здійснювані для підтримання об'єкта в робочому стані".

Так у бухгалтерському обліку витрати, здійснювані для підтримання об'єкта в робочому стані та отримання первісно визначеної суми економічних вигід від його використання, включаються до складу витрат (п.15 П(С)БО 7 "Основні засоби"). Витрати на проведення такого ремонту (придбання запчастин, заробітна плата залучених до ремонту робітників з нарахуваннями на неї та ін.), як правило, несе орендар. Ці витрати визначаються витратами звітного періоду згідно з п. 6 П(С)БО 16 "Витрати" за умови, що вони можуть бути достовірно оцінені. Залежно від того, де орендарем використовується ремонтований транспортний засіб, такі витрати будуть віднесені:

- або на виробничу собівартість продукції (робіт, послуг) у складі загальновиробничих витрат (п. 15 П(С)БО 16);
- або до витрат, пов'язаних з операційною діяльністю, а саме до адміністративних витрат чи витрат на збут (п. 18, 19 П(С)БО 16).

Інформацію про те, що слід розуміти під "поліпшенням об'єкта", можна знайти в п. 14 П(С)БО 7 і п. 8 П(С)БО 14. Зазначимо, що затрати на поліпшення (модернізацію, реконструкцію тощо) збільшують вартість об'єкта оренди.

У податковому обліку затрати орендаря, пов'язані з утриманням та експлуатацією об'єкта, орендованого згідно з договором оперативної оренди, включаються до

складу валових витрат на підставі пп. 5.2.1 Закону про прибуток.

Капітальні ремонти, а також модернізація, технічне переозброєння орендованих транспортних засобів, які в податковому обліку розглядаються як їх поліпшення, обліковуються наступним чином:

- у сумі, що не перевищує 10 % сукупної балансової вартості груп основних фондів станом на початок звітного періоду, включаються до складу валових витрат;
- у сумі, що перевищує 10 %-вий ліміт, включається до балансової вартості 2 групи основних фондів (якщо такої групи на балансі немає – її потрібно створити).

Орендар, що здійснює ремонт автомобіля, має право на податковий кредит з ПДВ. При цьому слід пам'ятати про обов'язкову умову – автомобіль повинен використовуватися в господарській діяльності та в операціях, що обкладаються ПДВ.

Передача автомобіля в оперативну оренду не змінює податкових зобов'язань орендодавця та орендаря. При цьому балансова вартість об'єкта оренди (отриманої машини), за якою його обліковує орендодавець, не збільшує балансової вартості основних фондів групи 2 орендаря.

За умови, якщо автомобіль взятий в оренду юридичною особою з метою використання в господарській діяльності, орендар збільшує валові витрати на суму нарахованої орендної плати за результатами податкового періоду, у якому здійснюється таке нарахування.

Обмеження щодо валових витрат передбачені Законом „Про оподаткування прибутку підприємств“:

1) якщо сторони договору є пов'язаними сторонами або сплачують податок на прибуток за різними ставками, або одна зі сторін – неплатник податку на прибуток, то величина валових витрат визначається, виходячи з розміру орендної плати, указаної в договорі, але не вище від звичайних цін;

2) якщо в оренду береться легковий автомобіль, то до складу валових витрат можна віднести тільки 50 % суми орендної плати та витрат на придбання паливо-мастильних матеріалів. При цьому орендар звільняється від обов'язків доведення зв'язку таких витрат з його господарською діяльністю. Якщо для господарської діяльності орендуєть не легковий автомобіль, то орендар може збільшити валові витрати на всю суму нарахованої орендної плати.

При цьому орендодавець збільшує валовий дохід на суму нарахованої орендної плати за результатами того

періоду, у якому здійснене нарахування. Валовий дохід визначається, виходячи з договірних цін, але не менших від звичайних цін.

Крім того, якщо в ролі орендодавця виступає неплатник ПДВ, то до орендної плати не включається сума цього податку і відповідно в орендаря – платника ПДВ не буде права на податковий кредит.

Якщо ж орендодавець – платник ПДВ, то операція поставки послуг оренди є об'єктом оподаткування.

У момент виникнення податкового зобов'язання орендодавець виписує податкову накладну. На підставі податкової накладної, отриманої від орендодавця, орендар – платник ПДВ може збільшити податковий кредит у випадку, коли оренда автомобіля здійснюється з метою використання його в господарській діяльності та для проведення операцій, що обкладаються ПДВ.

Коли в ролі орендодавця виступає фізична особа, суб'єкт підприємницької діяльності, підприємство-орендар є податковим агентом. При цьому не має значення: є орендодавець працівником чи не є працівником підприємства-орендаря.

Таким чином, із суми орендної плати та за її рахунок підприємство зобов'язане утримати податок із доходів фізичних осіб, перерахувати його до бюджету і відобразити виплату у ф. № 1ДФ під кодом ознаки доходу «14».

Якщо ж орендодавець – приватний підприємець, який здає автомобіль в оренду в рамках своєї підприємницької діяльності, то орендар із суми орендної плати не утримує податку. При цьому йому знадобляться копії свідоцтва підприємця про державну реєстрацію та повідомлення про сплату ним авансових платежів податку з доходів.

Виплата орендної плати підприємцеві відображається у ф. № 1ДФ під кодом ознаки доходу «42».

Отже, орендні відносини вигідні як для орендодавця, так і для орендаря, оскільки вони упорядковують майнові відносини між суб'єктами підприємницької діяльності та дають можливість працювати без вкладання великих коштів у майно. За допомогою орендних відносин розширюються господарські можливості використання майна. При цьому, оренда слугує засобом взаємодопомоги, оскільки сторона, яка не має змоги відразу купити якість майно, може ним користуватися і володіти на правах оренди. Всі орендні відносини повинні бути письмово обумовлені і закріплені в договорі оренди. Питання оренди досить складні, їх вирішення можливе тільки з урахуванням комплексного підходу з позиції права, оподаткування й бухгалтерського обліку.

Література

1. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua/>.
2. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua/>.
3. Закон України «Про оренду державного і комунального майна» від 10.04.92 № 2269-XII [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua/>.
4. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.97 № 168/97-ВР [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua/>.
5. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.97 № 283/97-ВР. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua/>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 "Оренда" [Електронний ресурс] : затверджений наказом Міністерства фінансів України від 28.07.2000 р. № 318. — Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua/>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" [Електронний ресурс] : затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 181. — Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua/>.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" [Електронний ресурс] : затверджений наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. — Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua/>.
9. Байдик, О. МСБО17 та П(С)БО 14 – нюанси практичного застосування при обліку операцій оренди [Текст] / О. Байдик // Бухгалтерський облік і аудит. – 2002. – № 8. – С. 19-24.
10. Габрук, О. Оподаткування лізингових (орендних) операцій [Текст] / О. Габрук // Бухгалтерський облік і аудит. – 2002. – № 8. – С. 15-18.
11. Массарковський, В. Облік операційної оренди в Україні [Текст] / В. Массарковський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 10. – С. 12-16.
12. Семенченко, Ж. Аренда помещений [Текст] / Ж. Семенченко, Н. Дзюба, В. Кузнецов. – Х. : Издательский дом "Фактор", 2005. – 180 с.
13. Усенко, Я. Законодавство про оренду та лізинг [Текст] / Я. Усенко // Баланс. – 2007. – № 10. – С. 9-12.

АНАЛІЗ СТАНУ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Проведено аналіз стану боргової безпеки України на сучасному етапі з використанням відповідних індикаторів згідно вітчизняної методики. Обґрунтовано рекомендації щодо доцільності застосування показників ефективності розміщення позик для оцінки стану боргової безпеки держави.

Ключові слова

Державний борг, державний внутрішній борг, державний зовнішній борг, боргова безпека держави, індикатори стану боргової безпеки держави.

Економічна глобалізація супроводжується інтенсифікацією міжнародних фінансових потоків, підвищенням ролі позичкового капіталу та зростанням обсягів світового зовнішнього боргу, що провокує фінансову нестабільність глобальної економіки. Таким чином, на сучасному етапі важливе місце у процесі розробки та реалізації економічної політики кожної держави займає забезпечення її фінансової безпеки, однією із складових якої є боргова безпека держави.

Проблеми боргової безпеки широко розглядаються як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Серед українських науковців, які здійснили ґрунтовні дослідження питань боргової безпеки України та провели аналіз її стану на основі відповідних індикаторів, варто відзначити О. Барановського, В. Козюка, Н. Кравчук, С. Марченко, О. Царука. Необхідність подальших наукових пошуків у даному напрямку обумовлена динамічністю розвитку зовнішньоекономічної сфери, удосконаленням правової регламентації оцінки рівня боргової безпеки в Україні шляхом затвердження відповідної методики, яка, на наш погляд, не повною мірою відображає увесь спектр загроз, які характеризують рівень боргової безпеки держави, а відтак – потребує доповнення.

У 2007 р. Наказом Міністерства економіки України була затверджена Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [1]. Дана методика передбачає оцінку стану складових економічної безпеки, в тому числі й боргової безпеки України на основі відповідних показників. Метою даної статті є аналіз стану боргової безпеки України на сучасному етапі з використанням індикаторів, передбачених зазначеною вітчизняною методикою, оцінка повноти віддзеркалення стану боргової безпеки за допомогою запропонованих у

методиці показників та визначення шляхів її удосконалення.

Вітчизняна методика розрахунку рівня економічної безпеки України базується на комплексному аналізі індикаторів економічної безпеки для її інтегральної оцінки. За допомогою даної методики можливо також визначити рівень складових економічної безпеки, зокрема боргової безпеки держави. Для оцінки останньої у методиці передбачено 9 індикаторів (див. табл. 1).

Аналіз даних табл. 1 свідчить про те, що практично усі фактичні значення індикаторів стану боргової безпеки України за 2005 – 2007 рр. не перевищували порогових значень (кількісних величин, порушення яких викликає несприятливі тенденції в економіці). Виключенням є лише рівень зовнішньої заборгованості на одну особу. За даним індикатором передбачено порогове значення 200 дол. США. Фактичний показник у 2005 р. становив 248 дол. США, у 2006 р. – 271 дол. США, у 2007 р. – 299 дол. США. Таким чином, окрім того, що показники даного індикатора упродовж 2005 – 2007 рр. перевищували порогові значення, вони ще й мають тенденцію до зростання. У 2007 р. рівень зовнішньої заборгованості на одну особу наблизився до граничного значення даного індикатора (кількісна величина, порушення якої викликає загрозилив процеси в економіці) – 300 дол. США.

Отже загальний аналіз даних табл. 1 дозволяє зробити висновок про задовільний стан боргової безпеки України упродовж 2005 – 2007 рр. Проте значний рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, що має тенденцію до зростання, при безпечних і навіть досить низьких значеннях інших індикаторів, свідчить про неефективну структуру державного боргу України, яка

Таблиця 1. Порогові та фактичні значення індикаторів стану боргової безпеки України за 2005 – 2007 рр.

№ п/п	Індикатор, одиниця виміру	Порогові значення індикаторів	Фактичні значення індикаторів*		
			2005 рік	2006 рік	2007 рік
1	Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, %	не більше 55	17,7	14,8	12,4
2	Відношення загального обсягу зовнішнього боргу до ВВП, %	не більше 25	13,4	11,7	9,8
3	Рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, дол. США	не більше 200	248,4	271,4	298,9
4	Відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	не більше 70	26,0	25,2	21,6
5	Відношення відсоткових платежів з обслуговування зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	не більше 12	1,0	0,9	0,8
6	Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходу державного бюджету, %	не більше 20	7,2	5,6	3,7
7	Відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП, %	не більше 30	4,3	3,1	2,6
8	Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування внутрішнього боргу до доходів державного бюджету, %	не більше 25	8,9	4,0	1,9
9	Відношення заборгованості уряду за державними цінними паперами до ВВП, %	не більше 30	6,5	6,2	5,6

* Примітка. Розраховано автором на основі даних [2; 3]

погіршується. На існування проблеми неефективної структури державного боргу України, зокрема значної частки зовнішньої його складової, вказують у своїх дослідженнях О. Барановський, В. Козюк, Н. Кравчук, С. Марченко [4; 7].

З метою уникнення загрози, що виявлена за допомогою індикатора рівня зовнішньої заборгованості на одну особу, необхідно проводити політику оптимізації структури державного боргу України у напрямку зменшення частки його зовнішньої складової з одночасним утриманням загального обсягу державного боргу у межах, що не загрожують борговій безпеці держави.

На нашу думку, перелік індикаторів стану боргової безпеки держави, передбачений у Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України, не є достатнім для всебічного аналізу стану боргової безпеки. Оскільки, відповідно до вітчизняного законодавства, боргова безпека держави – це такий рівень внутрішньої і зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування та ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень й оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує втратою суверенітету та руйнуванням вітчизняної фінансової системи [1], то, крім індикаторів платоспроможності та ліквідності, які знайшли своє відображення у методиці, слід також передбачити й індикатори ефективності розміщення позик.

Безперечно, питання доцільності залучення кредитних ресурсів державою для покриття бюджетного дефіциту чи реалізації певних державних програм лежить у площині ефективності розміщення та використання позик. І хоча, на перший погляд, державний борг не загрожує економічній безпеці до тих пір, поки держава спроможна обслуговувати його, проблеми боргової безпеки варто вирішувати на початкових етапах їх виникнення.

В основному методики оцінки боргової безпеки, які використовуються міжнародними фінансово-

кредитними установами, зокрема Модель Міжнародного валютного фонду (2003 р.) [8, с. 174] та Мінімальна стандартна модель Світового банку для оцінки боргової безпеки держави [9, с. 219], не передбачають показників ефективності розміщення позик. Вважаємо, що саме тому в окремих випадках зазначені методики не спрацьовують, що відмічено, наприклад, С. Солодовніковим: “Австралія у 30-их роках та Бразилія в 70-их роках ХХ ст. успішно вирішували проблеми обслуговування зовнішнього боргу, не дивлячись на те, що коефіцієнт обслуговування боргу у них помітно перевищував 20 %, і навпаки, Індонезія в кінці 60-их років ХХ ст. та Заїр у 1975 р. змирилися з банкрутством, хоча їх коефіцієнт обслуговування боргу не перевищував відповідно 10 % і 12 % ” [10, с. 81]. Пропозиції щодо доповнення моделей оцінки боргової безпеки відповідними індикаторами висувуються зарубіжними та вітчизняними науковцями. Зокрема, О. Царук пропонує, окрім показників ліквідності та платоспроможності, використовувати для оцінки боргової безпеки ще й показники соціально-економічного та інвестиційно-інноваційного розвитку [11, с. 48].

Показники ефективності розміщення залучених державою позик перш за все повинні відображати напрямки розміщення. Передусім, у даному контексті розрізняють два основних напрямки: інвестиційний, коли позики виступають джерелом фінансування інвестиційних проектів і використовуються на розвиток національного виробництва, та бюджетний, при якому залучені ресурси спрямовуються на поточне споживання шляхом фінансування поточних бюджетних витрат, у тому числі на покриття дефіциту бюджету. Очевидно, що інвестиційне розміщення позик є більш ефективним. Таким чином, важливим показником ефективності розміщення залучених державою позик є відношення капітальних видатків державного бюджету до обсягу річних запозичень.

Більш реальним показником, котрий відображає частку позичених державою фінансових ресурсів, що

мають інвестиційне спрямування, є відношення обсягу кредитних ресурсів, вкладених в інвестиційні проекти, до обсягу річних державних запозичень. Проте на практиці існують труднощі визначення такого індикатора, оскільки відсутня необхідна статистична інформація щодо обсягу кредитних ресурсів, залучених державою, які мають інвестиційне спрямування. Часто державні позики не мають чіткого цільового призначення. Наприклад, кошти, які спрямовуються на покриття бюджетного дефіциту, надходять загалом до бюджету (так би мовити у “загальний котел”), тому неможливо чітко визначити у подальшому за рахунок позикових чи непозикових джерел здійснюються ті чи інші видатки бюджету.

Враховуючи вищезазначене, доцільно посилити контроль за ефективністю використання державних позик. Тому на рівні держави варто вести статистику щодо напрямків розміщення кредитних ресурсів. Ту ж їх частку, що спрямовується загалом до бюджету вважати такою, що спрямовується на поточне споживання.

З метою більш детального аналізу ефективності розміщення кредитних ресурсів варто також застосовувати результативні показники, які б відображали прибутковість та рентабельність

відповідних інвестиційних програм, що фінансуються за рахунок залучених державою позик.

Проведений у статті аналіз з використанням відповідних індикаторів згідно вітчизняної методики свідчить про задовільний стан боргової безпеки України на сучасному етапі. Проблемним моментом у даному контексті є, однак, надмірний рівень зовнішнього державного боргу у розрахунку на одну особу. Загалом в умовах глобалізації світової економіки зовнішня заборгованість стає визначальною детермінантою боргової безпеки України.

Для всебічного аналізу стану боргової безпеки держави недостатньо використовувати лише індикатори платоспроможності та ліквідності. Потрібно передбачити також показники ефективності розміщення позик, зокрема відношення капітальних видатків державного бюджету до обсягу річних запозичень та відношення обсягу кредитних ресурсів, вкладених в інвестиційні проекти, до обсягу річних державних запозичень. Показники ефективності розміщення державних позик дозволять виявити та оцінити загрози борговій безпеці на етапі їх виникнення, що дозволить успішно попередити їх диверсифікацію.

Література

1. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України [Текст] : наказ Міністерства економіки України від 02 березня 2007 р. № 60.
2. Статистична інформація [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Державний борг [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=68415.
4. Барановський, О. Боргова безпека : [Зовнішній борг] / О. Барановський // Банківська справа. — 1999. — № 1. — С. 28–32.
5. Козюк, В. В. Державний борг в умовах ринкової трансформації економіки України : монографія [Текст] / В. В. Козюк. — Тернопіль : Карт-бланш, 2002. — 238 с.
6. Кравчук, Н. Колізії боргової безпеки держави : Україна в системі світових індикаторів безпеки глобального економічного простору [Текст] / Н. Кравчук // Наука молода. — 2005. — № 3. — С. 74–82.
7. Марченко, С. М. Індикатори боргової безпеки України [Текст] / С. М. Марченко // Фінанси України. — 2003. — № 3. — С. 9–15.
8. External debt statistics : guide for compilers and users [Text] / International Monetary Fund. — Washington : International Monetary Fund, 2003. — 309 p.
9. Global Development Finance. Volume 1 : Analysis and summary tables [Text]. — Washington, 1997. — 437 p.
10. Солодовников, С. Н. Проблемы внешней задолженности развивающихся стран [Текст] / Солодовников С. Н. — М. : Наука, 1986. — 189 с.
11. Царук О. В. Концептуальні основи та статистичні індикатори оцінки боргової безпеки держави [Текст] / О. В. Царук // Світ фінансів. — 2007. — № 1. — С. 46–50.

АНАЛІЗ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ ТА СУСПІЛЬНО-ПОЛІТИЧНИХ ФОРМУВАНЬ

Розглянуто питання взаємодії між системою державних фінансів та суспільно-політичними формуваннями. Досліджено теоретичні напрацювання провідних науковців. Виокремлює найбільш вагомі проблемні аспекти такої взаємодії, особливо щодо впливу на бюджетний дефіцит.

Ключові слова

Бюджет, дефіцит бюджету, партія, демократія.

Проблема бюджетного дефіциту – одна із найважливіших у фінансовій науці, а тому може розглядатися у контексті забезпечення економічної безпеки будь-якої держави. Особливо актуальним у цьому контексті видається питання взаємодії державних фінансів та суспільно-політичних процесів.

Необхідно зауважити, що проблеми функціонування державних фінансів у поєднанні з суспільно-політичними інститутами дискутувалися ще у дорадянській науці. Так на важливості дослідження рушійних сил бюджету наголошували І. Х. Озеров, М. І. Боголепов, М. І. Мітіліно. Вагомий вклад у дослідженні загальнодержавних фінансів здійснили багато вітчизняних науковців, зокрема М. Туган – Барановський, П. Б. Струве. Серед відомих сучасних дослідників можемо виокремити напрацювання В. Л. Андрущенко, С. А. Буковинського, О. Д. Василика, В. Геєца, О. Кириленко, В. Опаріна, В. М. Суторміної, В. М. Федосова, С. І. Юрія та багатьох інших.

Метою статті є дослідження взаємодії між державними фінансами та суспільно-політичними утвореннями. Її досягнення зумовлюють наступні завдання:

- аналіз поглядів провідних науковців щодо досліджуваної проблеми;
- характеристику вітчизняного досвіду взаємодії між державними фінансами та суспільно-політичними утвореннями;
- дослідження впливу взаємодії між державними фінансами та суспільно-політичними утвореннями на дефіцит бюджету.

Важливе значення для характеристики зв'язку соціально-політичних інструментів та державних фінансів має розуміння суті інституту держави та її взаємодії з окремим

індивідумом. У цьому контексті провідне місце належить ідеям видатних мислителів минулого. Серед тих, кого найперше можна згадати, Платон та Аристотель, філософи, котрі обґрунтували органічну та індивідуалістичну концепції держави, в яких фінансові питання бачаться через призму політичних явищ. Засновником органічної концепції став Платон, сформулювавши необхідність підпорядкування особистих, індивідуальних підходів інтересам держави. В даному випадку окремий індивід та його потреби розглядаються лише в системі загальнодержавницьких підходів та передбачається збереження цілісності державної системи за будь-яких обставин. Платон заперечував існування приватної власності, відстоював необхідність жорсткого законодавчого регламентування діяльності людей та виправдовував прояви авторитарного управління. Ідею сильної політичної влади як запоруку процвітання держави відстоював також відомий італійський суспільний діяч Ніколо Макіавелі. Іншої думки притримувався Аристотель, відводячи центральне місце інтересам та правам особистості. На його думку, держава - не що інше як результат тісної взаємодії людей, а її форма та зміст залежать від політичних домовленостей громадян. При цьому слід зауважити, що як Платон, так і Аристотель ставили в один ряд демократію, тиранію та олігархію, характеризуючи їх як спотворені види політичних режимів [1 - 3]. Подальшої дискусії наведені погляди здобули в умовах зародження демократії в XVI – XVII століттях.

Так Т. Гоббс висловив підтримку ідеї етатизму, розглядаючи державну владу як найвищу цінність, котра повинна бути цілісною та неподільною, і визнав право державної влади на

здійснення регулюючих та розподільчих функцій [4]. Натомість Дж. Локк заперечував будь-які фіскальні кроки держави без суспільного погодження [5].

Концептуальні відмінності радянської та західної науки зумовили особливості у підходах до аналізу взаємодії політичних та економічних інститутів. Методологічною основою радянської фінансової науки є органічне сприйняття інституту держави. Такий підхід мав основою марксистсько-ленінську ідеологію, згідно з якою „розвиток суспільства визначається лише розвитком суспільного способу виробництва..., а надбудовні відносини (політичні, правові, культурні та ін.) позбавлені самостійності, тобто не впливають на суспільно-історичний розвиток” [6, с. 561]. Спроба приписати надбудові, тобто державно-політичним структурам, другорядне значення, а базису - першочергове, становить характерну відмінність підходу радянської науки. За таких обставин існування фінансової політики визначається однозначно: вона є економічно детермінованою, а відносини розподілу не можуть коригуватися під впливом політичних рішень. Поряд із тим, характеризуючи роль держави для фінансів, радянські вчені доводили, що держава є безпосереднім чинником існування фінансів, але основою будь-яких відносин є матеріальне виробництво [7; 8]. На наш погляд, певним недоліком такої моделі є відсутність чіткого пояснення процесу втілення вихідних економічних умов при формуванні фінансової політики, адже на науковому рівні не запропоновано механізму запровадження цих „об’єктивних відносин” в надбудовну форму. Мало того, в дійсності не існувало інструментів та бажання для виявлення і врахування потреб окремої людини, оскільки наперед були відомі „всенародні інтереси”. Проголошення відкритості бюджетних процедур було лише окозамилуванням, орієнтованим на свідоме відведення уваги від справжнього механізму прийняття економічних рішень. Іншим недоліком є нехтування „неекономічних” детермінант бюджету: суб’єктивних факторів, суспільної свідомості, політичних процесів та особливостей законодавства. Ми вважаємо, що, політична влада, як основа законодавчого впливу на фінансові відносини, не обов’язково своїм початком має виключно економічні відносини. Прикладом є ототожнення майна держави та королів – в давнину, або диктатура, коли здійснюється тотальний контроль та довільне коригування розподільчих відносин у державі. Тому хочемо підкреслити, що вплив на сферу державних фінансів досягається перш за все за допомогою контролю над політичними інститутами та владою в цілому. Природа ж такого контролю може бути як примусово-силовою, так і базуватися на утилітарних чи нормативно-правових засадах.

З протилежних позицій розглядаються причинно-наслідкові процеси, що мають безпосередній вплив на державні фінанси в економічній науці Заходу, де немає протиставлення базису та надбудови, а серед факторів, котрі визначають кількісні та якісні параметри бюджету вивчаються демократія, індивідуалістичні потреби громадян, внутрішньо суспільні настрої тощо. Одним із перших, хто звернув увагу на залежність об’ємно-структурних характеристик бюджету від волевиявлення громадян, став К. Віксель. Провідна ідея полягає тут у використанні принципу індивідуалізму, за яким громадянин, котрий є не лише платником податків та носієм певної частини тягаря фінансування суспільних благ, а й до певної міри утримує державний апарат, має

право впливати на політику виробництва та розподілу створеного продукту. Тому індивідуальні потреби та вподобання ставляться в основу економічного аналізу, а головна увага приділяється мікроекономічній стороні фінансових явищ [9]. У той же час змінюється й саме розуміння бюджету, а його цінність визначається не лише за розмірами витрат на душу населення, а, насамперед, ставленням до цих витрат з боку конкретної особи [10]. За таких обставин загострюється питання забезпечення репрезентативності фінансової політики, оскільки втілення відповідності фінансової політики панівним суспільним запитам є оптимальним шляхом використання ресурсів, а отже – зростає ступінь їх суспільної корисності. Саме у цьому, як наполягають більшість зарубіжних та багатьох сучасних вітчизняних економістів, полягає перевага демократії над іншими методами прийняття фінансових рішень, її економічна раціональність.

На наш погляд, бюджет можна розглядати як певний компроміс, знайдений в жорстких політико-економічних та суспільних настроях. З одного боку, він формується під впливом соціально-економічного розвитку держави з урахуванням економічної кон’юнктури та виробничих потужностей народногосподарського сектора. З іншого – на бюджет впливають суспільні настрої, очікування громадян, зростання власного матеріального достатку та доволі гострі політичні механізми. На необхідності тісної взаємодії усіх гілок влади (що доводить нашу тезу про фінансово-політичні зв’язки) під час формування доленосних фінансових рішень наголошує відомий вітчизняний науковець С. І. Юрій [11, с. 389].

Доцільно зауважити, що існує певна неоднозначність у сприйнятті демократії та її ролі у формуванні економічних відносин. Так, з одного боку, демократія розглядається як сукупність норм та методів інституційного характеру, що забезпечують можливість реалізації загального блага шляхом вільних виборів індивідуумів [12]. Вважаємо, що це певна ідеалізація демократичного механізму, оскільки політичні інститути можуть виступати і засобом одержання різноманітних преференцій та благ одних за рахунок інших. Зокрема Карл Маркс у своїх працях доводив, що одним із найвагоміших аспектів податково-бюджетних явищ є політико-владний аспект [13]. Звичайно, політика є тісним переплетенням як суспільно-договірних, так і вузьких матеріально-владних інтересів. Тому комплексний підхід до розгляду рушійних сил фінансової діяльності держави під впливом всієї сукупності факторів є найбільш прийнятним та виправданим. У цьому контексті обгрунтованою видається теорія суспільного вибору, котра має своїм початком ХХ століття, а серед найвідоміших її розробників можна виокремити Й. Шумпетера, Дж. Б’юкенена, К. Ерроу, К. Вікселя, Е. Ліндала тощо.

Слід зазначити, що основний акцент у згаданій теорії поставлений на досягнення індивідуальної корисності, але з урахуванням демократичних суспільних процесів та державних інституцій. Окрема роль відводиться механізму прийняття та реалізації політико-економічних рішень, що зумовлюють формування кількісних та якісних бюджетних параметрів. Досить промовисто у цьому контексті видається теза класика дорадянської фінансової науки І. Х. Озерова: „Не внаслідок теоретичних міркувань рухається фінансове життя держави, ні, воно складається під впливом інтересів груп” [14, с. 521].

У процесі суспільного вибору беруть участь партії,

громадські та лобістські організації, бюрократичний апарат, засоби масової інформації, виборці тощо, котрі намагаються одержати максимальну вигоду в умовах політичного ринку. Саме за умов демократії формування бюджетних ресурсів залежить від функціонування політичних інститутів та їх діяльності в конкурентній боротьбі різних груп інтересів. За допомогою економіко-математичного моделювання західні науковці виявили, що формування бюджету, а отже, й рівень бюджетного дефіциту, державного боргу тощо залежать від кількох чинників: 1) прагнення уряду збільшувати державні витрати завдяки слабкому контролю з боку законодавчої влади; 2) зростання бюджетних витрат перерозподільного характеру; 3) зміна ідеологічних позицій партій; 4) розширення прав на участь у голосуванні, зростання політичної активності у населення із низькими доходами; 5) посилення впливу груп інтересів, що здійснюють тиск на параметри бюджету [15, с. 444 - 446].

Однак, на наш погляд, вагомим недоліком демократії при цьому є нестабільність політичної ситуації та часта зміна інтересів певних груп суспільства, що негативно відбивається на діяльності державної влади. З цього приводу Ф. А. Хайек зазначив: „Всемогутній демократичний уряд саме внаслідок необмеженої своєї влади стає іграшкою в руках організованих інтересів, тому що повинен догоджати їм, щоб забезпечити собі більшість” [16, с. 186]. Зрозуміло, що бюджет стає заручником різнобічних інтересів представлених у парламенті політичних сил, а тому часто представляє собою строкату сукупність множини складових, сформованих на вимогу різноманітних суспільних вимог. Тому можемо констатувати, що доволі часто бюджетні інструменти зазнають впливу з боку ситуативних процесів, стаючи таким чином певним продовженням політичних суперечностей та підсилюють суспільні неузгодженості. Саме це ми можемо спостерігати в Україні, і що заслуговує нашої особливої уваги. За визначенням західних економістів, такі лобістські інтереси виступають антагоністами настроїв виборців у прагненні визначати основи фінансової політики у суспільстві [17, с. 6]. Однією із таких слабкостей демократичного механізму є політичні кризи, котрі часто призводять до зміни уряду, що відображається на бюджетній політиці. Такий ефект демократичних інститутів на суспільно-економічну ситуацію помітив український науковець В. В. Дементьев, зауваживши, що законодавча гілка влади при неефективному інституційному регулюванні може сприяти дестабілізації, стимулюючи депресивні наслідки [18, с. 44]. Подібну думку висловив Й. Шумпетер, констатувавши, що коли суспільство поділене на ворогуючі між собою табори, то демократія починає функціонувати доволі неефективно [12, с. 366]. На наш погляд, це зумовлено тим, що демократичний устрій передбачає собою необхідність пошуку злагоди та врахування побажань усіх груп суспільства, а там, де присутній конфліктоген, демократичний механізм дає збій. Тому можемо погодитися із Й. Шумпетером, котрий вважав системою вирішення конфліктних ситуацій саме жорстку централізовану владу. Вважаємо, що саме ефективно поєднання цих двох різних позицій може оптимізувати процес управління бюджетними коштами, коли влада, з одного боку, стабільно сильна та стійка стосовно приман індивідуальної корисності, а з другого – доволі гнучко реагує на важливі суспільні потреби та вимоги.

Особливо цікаво відстежити сутність даної проблеми на теренах нашої держави. Характеризуючи вітчизняну практику, можемо констатувати, що саме на першу половину 90-х років ХХ ст. припав пік дефіцитного фінансування. На наш погляд, однією із багатьох причин стала відсутність механізму обмеження необґрунтованих державних витрат, а поспішні популістські рішення зробили бюджетний процес заручником нестабільної політичної ситуації. Це знайшло відображення у швидкому зростанні бюджетного дефіциту, державного боргу, тощо. Вважаємо, що, говорячи про Україну, можна сміливо стверджувати й про політичну природу інфляційних процесів, поза як емісійний спосіб фінансування дефіциту бюджету був на перших ролях, а внаслідок проведення неефективної боргової політики, Україна наразилася на проблему державної заборгованості, особливо із піковими навантаженнями щодо її обслуговування. Окрім того, зауважимо, що особливістю бюджетного процесу в Україні є велика ймовірність несвоечасного прийняття Закону „Про державний бюджет”. Особливо часто така ситуація спостерігалася до прийняття Бюджетного кодексу. Вважаємо, що таке явище позбавлене економічного змісту, адже має у своїй основі політичні інтриги та небажання суб'єктів бюджетного процесу пошуку компромісу. В даному випадку бюджетні питання стають інструментом кулуарних домовленостей та досягненням власних запитів. Саме тому виникає необхідність детальнішого аналізу політико-правових основ функціонування демократичних інститутів у нашій державі, оскільки вплив вітчизняного парламенту на перебіг бюджетного процесу доволі оригінальний та неоднозначний. Політичне протистояння та ідейне суперництво знаходить свій відбиток і на питаннях бюджетної політики. На зорі нашої незалежності уся політична взаємодія зводилася лише до боротьби опозиції із так званим „режимом” та блокуванням прийнятих рішень. Навіть тепер, коли законодавчий орган обирається на пропорційній основі і має значно ширше коло своїх повноважень, партійна роздробленість та завищена амбіційність деяких політиків часто заважає формуванню дієвої коаліції – основної умови стабільності державної фінансової політики протягом функціонування парламенту. В ідеалі, за відсутності вагомих протиріч, фракції парламенту мають активніше використовувати плідний діалог з метою створення більшості та формування стабільного уряду, котрий матиме своєю метою захист національних інтересів та здійснення необхідної соціально-економічної політики. Оптимізації бюджетного вибору також сприятиме ретельно виписане законодавче оформлення процесу формування коаліції та захист прав опозиції. Можна стверджувати, що відсутність порозуміння між законодавчою та виконавчою гілками влади здійснює негативний вплив на функціонування державних фінансів, оскільки є першопричиною значного коригування бюджетних показників (під час розгляду проекту Закону „Про державний бюджет”) та прийняття необґрунтованих рішень. Більше того, коли врахувати політичну строкатість Верховної Ради, то своєчасне затвердження бюджету перетворюється у досить складне завдання.

На основі аналізу науково-практичної літератури та з урахуванням вітчизняного досвіду нами обґрунтовано тезу про активну взаємодію фіскально – бюджетних та політичних інститутів, унаслідок чого часто ми

отримуємо слабо прогнозовані коливання рівня бюджетного дефіциту, необґрунтоване зростання обсягу державного боргу та інфляції.

Саме тому доречно зосередити усі необхідні ресурси

для формування ефективного механізму прийняття та реалізації економічних рішень, що матимуть своєю основою реалізацію інтересів громадян України та забезпечуватимуть суспільний консенсус.

Література

1. Аристотель. Сочинения: в 4-х т. Т. 4 [Текст] / Аристотель, пер. с древнегреч. ; Общ. ред. А. Н. Доватура. – М. : Мисль, 1983. – 830 с.
2. Платон. Государство. Законы. Политик [Текст] / Платон. – М. : Мисль, 1998. – 798 с.
3. Макиавелли, Н. Государь. Размышления над первой декадой Тита Ливия [Текст] / Н. Макиавелли, Пер. с итал. К. А. Тананушко. – Минск : Харвест, 2004. – 704 с.
4. Гоббс Т. Сочинения. 2 т. Т. 1 (2) [Текст] / Т. Гоббс, пер. с лат. и англ. В. В. Соколов. – М. : Мисль, 1989. – 622(1) с, 731(2) с.
5. Локк Дж. Сочинения в 3 т. [Текст] / Дж. Локк ; пер. с англ. и лат. А. Л. Субботин. – М. : Мисль, 1998.
6. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 [Текст]. - К. : Видавничий центр „Академія”, 2000. – 864 с.
7. Финансы социалистического общества [Текст] : учеб. пособие / Под. ред. Н. В. Гаратевского. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 310 с.
8. Финансы социалистических государств [Текст] : учебное пособие / Под. ред. Э. А. Вознесенского. – М.: Финансы и статистика, 1982. – 296 с.
9. Rosen, H. S. Public Finance [Text] / H. S. Rosen. Burr Ridge (Ill) etc.: IRWIN, 1992.
10. Андрущенко, В. Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів) [Текст] / В. Л Андрущенко. – Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.
11. Юрій, С.І. Бюджетна система України [Текст] : навчальний посібник / С.І. Юрій, Й. М. Бескид та ін. – К. : Ніс, 2000 – 400 с.
12. Шумпетер, Й. Капіталізм, соціалізм та демократія [Текст] / Й. Шумпетер ; пер. з англ. В. Ружицького та П. Тарашука. – К.: Основи, 1995. – 528с.
13. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономики [Текст] / К. Маркс ; под ред. Ф. Энгельса. – М. : Политиздат, 1978. Т. III, кн. III.
14. Озеров, И. Х. Основы финансовой науки - Выпуск 1-й. Учение об обыкновенных доходах [Текст] / И. Х. Озеров. – Изд. 5-е (с отдельным дополнением). – М., 1917. – 544, V с.
15. Аткисон, Э. Б. Лекции по теории государственного сектора [Текст] : учебник / Э. Б. Аткисон, Дж. Э. Стиглиц ; пер. с англ. под ред. Л. Л. Любимова. – М. : Аспект Пресс, 1995. – 832 с.
16. Хайек, Ф. А. Общество свободных [Текст] / Ф. А. Хайек // Нева. – 1993. – № 1. – С. 162-168.
17. Politics and Policy Making in Developing Countries: Perspectives on the New Political Economy [Text] / ed. By Gerald M. Meier. – San Francisco. California: ICS Press, 1991.
18. Дементьев, В. В. Экономическая теория парламента: методология анализа [Текст] / В. В. Дементьев – Донецк: НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований, 1998. – 48 с.

ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Досліджено сучасний стан оподаткування страхової діяльності податком на прибуток та його реформування, досліджено порядок оподаткування прибутку страхових компаній, що пропонується проектом Податкового Кодексу України та перспективи його впровадження.

Ключові слова

Страховий ринок, ставка оподаткування, податкове законодавство, страхова діяльність

Проведення економічної реформи та структурної перебудови економіки обумовлює необхідність подальшого розвитку національного страхового ринку як складової частини фінансового ринку України, що сприяє створенню підґрунтя для стійкого економічного зростання і забезпечує відшкодування збитків у разі стихійного лиха, аварій, катастроф та інших непередбачених подій, що негативно впливають на добробут населення, діяльність суб'єктів господарювання і держави [1, с.1].

Аналіз сучасної економічної літератури свідчить про те, що страхування розглядається, з однієї сторони, як засіб реалізації державної політики соціально-економічного захисту населення, з іншої – як засіб формування значних інвестиційних ресурсів.

Сучасному стану страхового ринку, його проблемам та перспективам розвитку присвячені праці вітчизняних та зарубіжних економістів, серед яких відзначимо роботи Базилевича В. Д., Белоконовева Ф. Н., Бланк Д., Горбач Л. М., Єфімова С. Л., Заруби О. Д., Приходько В. С., Пфайффер К., Сухова В. А., Фаліна Г. І., Федорової Т. А., Хемптона Дж. Д. та інших.

В економічній літературі відмічається недостатня розвиненість та недосконалість структури страхового ринку України [2, с. 45] і необхідність використання його в інтересах сталого розвитку національної економіки в умовах її інтеграції у світове економічне співтовариство та посилення процесів глобалізації, значення міжнародної кооперації в страхуванні для сприяння функціонування таких секторів економіки, як міжнародна торгівля, міжнародні перевезення, туризм [3, с.

123].

Метою дослідження є ідентифікація проблемних аспектів оподаткування страхової діяльності, що і визначає його завдання: дослідити сучасний стан оподаткування страхової діяльності податком на прибуток.

Сучасний страховий ринок формується в умовах поступового підвищення базових макроекономічних показників, зокрема зростання валового внутрішнього продукту, стабільності національної валюти, що дає змогу забезпечити динамічний їх розвиток.

Учасниками страхового ринку є страхувальники, застраховані особи, вигодонабувачі, страховики, перестраховики, товариства взаємного страхування, страхові та перестрахові брокери, страхові агенти, актуарії, аварійні комісари, а також професійні об'єднання страховиків, страхових посередників та інших учасників страхового ринку. Станом на 1 січня 2008 р., за даними офіційного сайту Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг, в Україні зареєстровано 446 страховиків, з них 65 здійснюють страхування життя [6]. Загальна (валова) сума страхових виплат за підсумками 2007 року за договорами страхування та перестраховування становила 4213 млн. грн., з них страхувальникам-фізичним особам було виплачено 1788,5 млн. грн. (42,6 %) та перестраховальникам-резидентам – 317,9 млн. грн. (7,5 %). У порівнянні з 2006 роком валові страхові виплати зросли на 1613,4 млн. грн. (+62 відсотка) а виплати страхувальникам-фізичним особам на 775,7 млн. грн. (+76 %). Обсяг чистих страхових виплат (валові виплати, зменшені на суму виплат

перестраховальникам-резидентам) становив 3884 млн. грн. та зріс на 67 % (на 1557,8 млн. грн.) порівняно з минулим роком [6].

У той же час у 2007 році показник співвідношення страхових платежів з відрахуванням платежів, переданих на перестраховання українським страховикам, і валового внутрішнього продукту в Україні становив усього 2,6 %, тоді як у провідних країнах цей показник дорівнює 8-12 відсотків. У середньому на душу населення в Україні припадає всього 30 євро страхових премій, що значно менше, ніж в інших європейських країнах (наприклад, у Німеччині — 1250 євро та у Польщі — 120 євро).

Ці та інші тенденції розвитку страхового ринку України свідчать про певну його позитивну динаміку, з одної сторони та про певні негативні чинники, які стримують розвиток ринку страхових послуг: недосконалість захисту прав споживачів страхових послуг; низький рівень співвідношення страхових платежів з відрахуванням платежів, переданих на перестраховання українським страховикам, незначна клієнтська база страховиків, а також зосередження страхової діяльності переважно на майновому страхуванні юридичних осіб; нерозвиненість довгострокового страхування життя, недержавного пенсійного забезпечення та відсутність правового регулювання діяльності страховиків у сфері обов'язкового медичного страхування; недостатність надійних фінансових інструментів для інвестування; велика кількість страхових компаній з низьким рівнем капіталізації, а також слабкий розвиток національного перестрахового ринку; недостатній рівень кадрового та наукового забезпечення страхового ринку; низький рівень страхової культури населення.

У цих умовах одним із основних важелів впливу на вдосконалення страхування, як необхідного та важливого фінансового механізму, що забезпечує соціально-економічну стабільність та безпеку, розвиток підприємництва, ефективний захист майнових інтересів громадян і організацій від природних, техногенних та економічних ризиків, реалізацію державної політики соціально-економічного захисту суспільства, є система оподаткування в цілому та пряме оподаткування страхового бізнесу зокрема.

На нашу думку, слід означити багатоаспектність цього впливу, оскільки страхування слід розглядати, з одного боку як господарську діяльність страховиків, спрямовану на отримання прибутку, а з іншого – як інструмент податкової оптимізації, який використовується іншими учасниками процесу суспільного відтворення з метою зменшення витрат на сплату податків.

Згадані вище чинники, що негативно впливають на розвиток ринку страхових послуг, призводять до його використання суб'єктами господарювання для оптимізації оподаткування та здійснення перетоку коштів за межі України. Державним комітетом фінансового моніторингу операції, пов'язані зі страхуванням та перестрахованням, віднесено до таких, що підлягають моніторингу в першу чергу, оскільки їх застосування може здійснюватися з метою відмивання коштів, отриманих злочинним шляхом [4, с. 12]. При цьому зазначається, що страховий ринок може використовуватися з цілком легальною метою: для зменшення податкового тягаря, завдяки розбіжностям в оподаткуванні страхового та реального сектора економіки.

Згідно з чинним Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" №№334/94-ВР від 28.12.1994р., страхова діяльність в Україні оподатковується в особливому порядку, визначеному п.7.2. ст. 7 цього Закону. Цей порядок полягає зокрема в тому, що страхові організації для цілей оподаткування страхової діяльності визначають оподатковуваний дохід, під яким розуміється сума валових внесків, який оподатковується за ставкою 3 відсотка, а при отриманні доходу внаслідок виконання договорів з довгострокового страхування життя та пенсійного страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення – за ставкою 0 відсотків.

Причиною застосування особливого порядку оподаткування податком на прибуток доходів від страхової діяльності вочевидь є ряд технічних складностей, що виникають при обрахуванні валових доходів та валових витрат страхової організації, оскільки її доходи та видатки суттєво рознесені в часі та припадають на різні звітні періоди.

Враховуючи різницю в ставках оподаткування податком на прибуток між страховиками (3 %) та іншими підприємствами (25 %), виникає реальний стимул для податкового арбітражу, тобто для перетікання капіталу з секторів економіки з більш високим податковим навантаженням в сектор, де таке навантаження є нижчим.

Податкове законодавство, в свою чергу, створило для цього додаткові підстави, оскільки у відповідності до п.п. 5.4.6 п. 5.4 статті 5 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" до складу валових витрат підприємства відносяться будь-які витрати зі страхування ризиків загибелі врожаю, транспортування продукції платника податку, цивільної відповідальності, пов'язаної з експлуатацією транспортних засобів, що перебувають у складі основних фондів платника податку; екологічної та ядерної шкоди, що може бути завдана платником податку іншим особам; майна платника податку; кредитних та інших ризиків платника податку, пов'язаних із здійсненням ним господарської діяльності, у межах звичайної ціни страхового тарифу відповідного договору страхування, діючого на момент укладення такого страхового договору, за винятком страхування життя, здоров'я або інших ризиків, пов'язаних з діяльністю фізичних осіб, що перебувають у трудових відносинах з платником податку, обов'язковість якого не передбачена законодавством, або будь-які витрати зі страхування сторонніх фізичних чи юридичних осіб.

Таким чином, виходячи з наведеного, наявна можливість використання страхових організацій для зменшення оподаткованого прибутку іншими суб'єктами підприємницької діяльності, на які не розповсюджується особливий порядок визначення оподаткованого доходу, що можуть шляхом псевдострахування виводити із під оподаткування суттєві фінансові кошти.

Тому, на нашу думку, проблема прямого оподаткування страхової діяльності – це не тільки проблема страхової сфери, але і загальноекономічна проблема. Її вирішення вимагає певної гнучкості, адже страхування – дійсно особлива сфера підприємництва, розвиток якої має неабияке соціальне значення, у зв'язку з чим будь-які різкі зміни стосовно погіршення умов цього розвитку можуть негативно вплинути на соціальну ефективність економічної політики в цілому.

Ефективних змін в оподаткуванні страхових послуг

вимагають також такі умови розвитку національного страхового ринку як поступове зростання рівня доходів населення, підвищення зацікавленості суб'єктів підприємницької діяльності в захисті своїх майнових прав, законодавче запровадження окремих видів обов'язкового страхування (наприклад, цивільної відповідальності власників транспортних засобів), розвиток житлового будівництва і як наслідок – іпотечного кредитування, запровадження системи недержавного пенсійного забезпечення.

У відповідності до Розпорядження Кабінету Міністрів України від 19.02.2007р. №56-р Урядом України схвалена Концепція реформування податкової системи, яка розроблена на період до 2015 року з метою проведення цілісної та системної реформи у сфері оподаткування, та спрямована на підвищення конкурентоспроможності держави, зростання економічної активності суб'єктів господарювання та європейську інтеграцію. Відповідно до етапів реформування, закріплених у Концепції, на першому етапі передбачається розроблення та ухвалення Податкового кодексу України [5].

Проект Податкового кодексу України, який схвалено Кабінетом Міністрів України на засіданні 17 жовтня 2007 року, передбачає заміну оподаткування валових доходів від страхової діяльності на оподаткування прибутку від страхової діяльності за ставкою 25%.

Зокрема, розділом III "Податок на прибуток підприємств", а саме п.4.3 статті 4, яка встановлює ставки оподаткування податком на прибуток, визначено, що дохід від страхової діяльності юридичних осіб оподатковується за ставкою 0 відсотків доходу у випадках, встановлених підпунктом 11.8.1 пункту 11.8 статті 11 цього розділу.

У свою чергу п.п. 11.8.1 п. 11.8. статті 11 проекту Податкового Кодексу визначається, що за ставкою 0 відсотків оподатковується дохід від ведення страхової діяльності з довгострокового страхування життя та пенсійного страхування в межах недержавного пенсійного забезпечення.

Об'єктом оподаткування від ведення іншої страхової діяльності, крім діяльності з виконання договорів довгострокового страхування життя, а також пенсійного страхування в межах недержавного пенсійного забезпечення відповідно до Закону України "Про недержавне пенсійне забезпечення", згідно проекту Податкового Кодексу є оподатковуваний прибуток, податок з якого визначається шляхом зменшення суми доходу від страхової діяльності звітного періоду на суми витрат, пов'язаних зі страховою діяльністю та частки амортизаційних відрахувань, прямо пов'язаних з отриманням доходів від страхової діяльності.

Статтею 7 розділу XVIII "Прикінцеві та перехідні положення" проекту Податкового Кодексу передбачено, що за результатами діяльності з 01.01.2009 року по 31.12.2010 року страховики, які отримують доходи від провадження страхової діяльності іншої, ніж виконання договорів довгострокового страхування життя та пенсійного страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення, повинні щокварталу сплачувати податок із суми валових внесків за ставкою 3 відсотки від суми страхових платежів, страхових премій, отриманих (нарахованих) страховиками-резидентами протягом звітного періоду за договорами страхування, співстрахування та перестрахування ризиків на території України або за її межами,

зменшених на суму страхових платежів (страхових внесків, страхових премій), сплачених страховиком за договорами перестрахування.

До результатами звітного року, страховики повинні розраховувати податкове зобов'язання з податку на прибуток, що обчислюється у вищевказаному порядку. Сума нарахованого страховиком протягом звітного податкового року наростаючим підсумком податку із суми валових внесків, враховується ним у зменшення податкового зобов'язання, обчисленого від оподатковуваного прибутку за результатами того ж року.

У тому випадку, якщо сума податку з валових внесків, нарахована страховиком за результатами звітного податкового року є більшою, ніж нарахована сума податку на прибуток за той же рік, вважається, що податкове зобов'язання з податку на прибуток дорівнює сумі податку із суми валових внесків, і податок на прибуток не сплачується.

Таким чином, проектом Податкового Кодексу передбачається, що протягом 2009-2010 років буде діяти змішана система оподаткування страхової діяльності, і в тому випадку, якщо податок на прибуток буде більшим від податку з валових внесків, страховикам доведеться сплатити до бюджету різницю в показниках.

На нашу думку, запропонований в проекті Податкового Кодексу підхід до оподаткування страхової діяльності слід оцінювати з наступних позицій:

- по-перше, в цілому він відповідає Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року, яку схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 серпня 2005 року № 369-р., та в якій зокрема констатуються необхідні заходи стосовно вдосконалення оподаткування страхових організацій: запровадження стимулюючої податкової політики для розвитку особистого страхування, довгострокового страхування життя, участі страховиків у системі недержавного пенсійного забезпечення, обов'язкового медичного страхування шляхом віднесення внесків з цих видів страхування на валові витрати юридичних осіб та удосконалення оподаткування доходів фізичних осіб; забезпечення розроблення актів законодавства, які сприятимуть запобіганню використання страхового ринку для проведення протиправних і сумнівних операцій, включаючи відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом; внесення зміни до законодавства щодо поступового переведення страхування (не тільки страхування життя) з режиму оподаткування валових доходів від страхової діяльності на режим оподаткування прибутку; сприяння поетапному впровадженню у страховий сектор міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності [1].

Окрім того, слід зазначити, що така система оподаткування ставить страховий бізнес в рівні умови з іншими підприємницькими структурами, що відповідає господарській практиці економічно розвинутих країн

- по-друге, не дивлячись на певну пролонгованість змін в оподаткуванні страхової діяльності в часі (новий порядок оподаткування застосовується з 01.01.2009 р.; протягом 2009 року діє "змішаний" порядок), існує ряд суперечностей, що не можуть не впливати на порядок обчислення та якість податкового адміністрування оподаткування прибутку страховика, а в кінцевому рахунку – на його економічну ефективність

і доцільність.

До числа таких суперечностей належать наступні:

- специфіка в розподілі доходних та витратних потоків страхової організації між звітними періодами, яка повинна знайти відображення в закріпленому законодавством положенні стосовно відображення в складі валових доходів страхової організації тільки тих страхових премій, що покривають ризики звітного періоду та в складі валових витрат тих виплат, що можуть відноситися до наступних звітних періодів;
- збільшення витрат на адміністрування податку з прибутку, що полягає в збільшенні витрат на адміністрування з боку податкових органів: перепідготовка податкових інспекторів, збільшення їх кількості, внесення змін до податкової звітності страхової компанії, збільшення витрат на ведення податкового обліку з боку страхової компанії, яке викликане необхідністю збільшення штату бухгалтерії та зміни програмного забезпечення, що використовується, потребою в залученні сторонніх спеціалістів (аудиторів, консультантів).

Урегулювання цих суперечностей, на нашу думку, знаходиться в практичній площині, а саме полягає в суттєвій підготовчій роботі до запланованих змін в

оподаткуванні страхового бізнесу податком на прибуток. З цієї точки зору, необхідним є внесення змін до Закону України "Про страхування" стосовно правил формування та розміщення страхових резервів за видами страхування іншими ніж страхування життя, підготовка та введення типових бухгалтерських форм для страхової компанії, що засвідчують здійснення тих чи інших витрат, внесення змін до спеціалізованої страхової, фінансової та податкової звітності страховика. Зрозуміло, що ця підготовча робота, як, до речі, і навчання спеціалістів податкової служби, які будуть обслуговувати страхові компанії та перевіряти їх податкову звітність, вимагає достатньо довгого часу. Тому, на наш погляд, впровадження переходу на оподаткування податком на прибуток, виходячи з наведеного, доцільно було б відстрочити принаймні на рік від запланованого терміну.

На користь останнього говорить і той факт, що за означений перехідний період, протягом якого діяла б система оподаткування страхових премій, страхові організації України могли б зміцнити фінансово, що дозволило б їм не застосовувати перекладання податкового тягаря на плечі споживачів страхових послуг, а навпаки – стати ефективною складовою соціального захисту населення.

Література

1. Концепція розвитку страхового ринку України до 2010 року [Текст] : Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 серпня 2005 року № 369-р.
2. Горбач Л. М. Страхова справа [Текст] : навчальний посібник / Л. М. Горбач. – К. : Кондор, 2003. – 248 с.
3. Любкіна О. В. Фінансові ринки у контексті глобалізації [Текст] / О. В. Любкіна // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 122-129.
4. Типології легалізації злочинних коштів в Україні у 2004-2005 роках [Текст] : затверджені наказом Державного комітету фінансового моніторингу України від 27.12.2005 р. № 249.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?artid=69958&cat id=69921>.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/734.html>.

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНСЬКОЇ ДЕРЖАВИ

Розглянуто окремі теоретичні та історичні аспекти функціонування державних фінансів, проаналізовано основні етапи їх розвитку. Сформувані рекомендації щодо зміцнення дохідної бази бюджету в сучасних умовах.

Ключові слова

Казна, бюджет, доходи бюджету, податок.

Виникнення бюджету пов'язано із зародженням держави, адже для здійснення своїх функцій держава повинна володіти необхідною кількістю фінансових ресурсів. Перелік функцій держави в процесі історичного розвитку істотно розширився. Якщо при зародженні та становленні держави їй були притаманні суто політичні функції (утримання армії, державного апарату управління і влади), то на сучасному етапі переважна частина видатків бюджету пов'язана із здійсненням державою економічних і соціальних функцій.

Неможливо собі уявити забезпечення життєдіяльності людини, функціонування підприємств, реалізацію функцій держави без державних фінансів. Політика державних фінансів пов'язана з реалізацією координуючої ролі держави в соціально-економічному розвитку країни. Саме тому обрана нами тематика є доволі актуальною та вимагає ґрунтовного аналізу.

Питанням державних фінансів присвятили роботи багато вітчизняних економістів та істориків. Серед них можна виокремити дослідження В. Андрущенка, Й. Бескида, О. Василика, М. Грушевського, В. Дем'янишина, О. Кириленко, А. Крисоватого, В. Кравченка, І. Луніної, Б. Лановика, Ю. Пасічника, В. Пушкарьової, В. Суторміної, В. Соловійова, В. Татищева, В. Федосова, С. Юрія тощо.

Метою роботи є аналіз формування системи державних фінансів на території сучасної України в історичній ретроспективі. Основними завданнями є:

- дослідити етапи формування державних фінансів на території сучасної України;
- охарактеризувати стан державних фінансів України;
- сформувані рекомендації стосовно зміцнення дохідної бази бюджету. Становлення економічної та

політичної взаємодії державних органів влади в Україні генерує свій початок від часів появи перших державних утворень – грецьких міст-держав у Південному Причорномор'ї та Приазов'ї (V століття до н. е.). Першими рабовласницькими державами вважають Ольвію та Боспорське царство, які сформувалися на межі IV – II ст. до н. е. [5]. Основою державної казни Ольвії були єдина система ввізного та вивізного мита й різноманітні податки, які стягувалися представниками державних органів влади. Усіма грошовими надходженнями до скарбниці розпоряджалися спеціальні комісії “семи” і “дев'яти”, які представляли центральну владу і безпосередньо взаємодіяли з місцевими органами влади [5]. Зауважимо, що до I століття н.е. і далі з розвитком рабовласництва ліквідуються деякі форми самоврядування, котрі виникли в ранній період існування грецьких міст, а Боспорська держава перетворюється на монархію.

До наших днів дійшло небагато письмових свідчень про проведення фінансової політики держави за часів Київської Русі – „Повість временних літ”, Київський літопис (XII ст.), Галицько-Волинський літопис (XIII ст.), три редакції „Руської правди”. На основі цих джерел, а також праць і досліджень відомих істориків В. Татищева, М. Карамзіна, В. Соловійова, М. Грушевського, Н. Полонської-Василенко та інших можна з достатньою імовірністю стверджувати, що підвалини державних фінансів майбутньої Київської Русі закладалися ще у 862-879 роках князем Рюриком. Саме тоді нарівні з верховною князівською владою утверджується помісна влада. Згадку про передумови формування засад місцевого самоврядування знаходимо у М. Карамзіна: „Монархи зазвичай цілими областями нагороджували

вельмож і улюбленців, які залишалися їхніми підданими, але володарювали як государі у своїх долях” [7].

У Київській Русі становлення системи управління та її економічні відносини починаються із створенням східнослов'янської державності у період князювання сина Рюрика – князя Олега, який об'єднує північ і південь Русі та проголошує Київ матір'ю міст руських. “Він доручив далекі області вельможам; велів будувати міста; встановив також загальні податки” [10]. Зрозуміло, що влада київського князя на землях племінних князівств була ще дуже слабкою, а система оподаткування – примітивною і загалом була представлена даниною з приєднаних племінних князівств, загальна кількість яких сягала двадцяти. Східнослов'янські племена мали платити данину варягам, що служили Русі. Після перемоги над древлянами, що проживали уздовж р. Прип'ять, князь Олег і від них зажадав данини. У наступні два роки князь заволодів ще й землями сіверян (князівство Чернігівське) і сусідніх із ним радимичів. На ці племена, за свідченням М. Карамзіна, був накладений “найлегший податок”, оскільки вірність і прихильність сіверян були необхідні князю Олегу для безпечної взаємодії південних територій із північними. Радимичі, жителі берегів созьких, добровільно погодилися платити русичам ту саму данину, що й раніше хазарам. Так поступово формувалася фінансова система, яка згодом забезпечувала обов'язкове та стабільне поповнення київської скарбниці.

У Київській Русі основним податком була данина з підкорених земель, розмір якої варіювався і залежав переважно від політичних інтересів і влади князя, який володарював. Розмір данини визначався для кожного племені окремо. Спочатку це була плата за захист окремих земель князем.

Данина існувала у формах „повозу” і „полюддя”. „Повіз” вносили самі платники, а „полюддя” збиралося князівською дружиною. І хоч данина не була в прямому розумінні податком, вона стала джерелом, із якого бере становлення сучасна податкова система. Згодом до данини приєдналися й інші види оподаткування, котрі вже мали внутрішні джерела. Як зазначає В. Пушкарьова: „Як тільки громадські спілки перестали бути простими родинними об'єднаннями, як тільки з'явилася адміністрація у будь-якому її прояві (крім родинної), суд, військо, суб'єктами оподаткування стають не тільки переможені народи, а й самі громадяни такої спілки” [11]. У пізніших літописах зустрічаються вже згадки про надходження до скарбниці державної податі, яка „складалася більше з речей, ніж із грошей”. Глумачення терміна „подать” знаходимо в українського дослідника Ю. Пасічника. На його думку, „податі” – це збірний термін, який об'єднує дари, уроки (будь-яка повинність, яка визначалася за розміром і якій належало бути виконаною за певний календарний рік) і оброки (стягувалися з певного предмета) [12]. Наступний етап у формуванні дворівневої системи взаємодії влади в Київській Русі припадає на правління Ольги, котра створила перший в історії Київської Русі ефективний механізм визначення розміру данини, що забезпечував необхідні надходження до скарбниці і залишав частину продуктів для задоволення потреб місцевих князівств. Княгиня поділила всі землі на цвинтарі, або волості, обклала державною даниною землі північної Русі, по Лузі й Мсті, визначила податки на користь державної скарбниці [10].

На думку Ю. Пасічника, суть нововведень княгині Ольги полягає у регламентуванні повинностей залежного населення, у створенні пунктів, які використовувалися дружинниками для збирання данини, виконання адміністративних та судових функцій [12]. Почався перехід від системи „полюддя” до досконалішого способу стягнення податків – „на місцях”, яке стало чи не першим кроком до регламентації бюджетних відносин різних рівнів влади. Ще одним джерелом поповнення великокняжої скарбниці на той час стає торгівельна та інша комерційна діяльність [10].

Із розвитком феодалізму в Київській Русі формується панівний клас феодалів і стрімко зростає феодальне землеволодіння. Право власності на землю належало в основному феодалам – князям, боярам і церкві. Вони не сплачували податків, мали низку інших привілеїв і пільг, які закріпилися у тодішніх правових документах. Таким чином, у Київській Русі нарівні з класовим поділом, соціальним розшаруванням суспільства відбувалося формування замкнених груп (верств) населення – феодалів, вільних селян-общинників, вільного міського населення і феодально залежних людей. Відповідно відбувається і диференціація оподаткування цих соціальних верств. Вільні селяни-общинники спочатку платили данину з будинку, а коли феодалізм став панівним, об'єктом оподаткування стали й земельні угіддя. Джерелом сплати податку був прибуток від землекористування, тобто земельна рента. Одиниця обкладення, види платежів і їхня величина були неоднаковими для різних князівств. Згодом базою для оподаткування стає чисельність жителів. Аналогічно поземельний податок вибудовувався у всіх західноєвропейських державах.

Феодально залежне населення Київської Русі отримувало землю в користування від землевласника за умови виконання різних робіт. За право користування стягувався натуральний податок у формі передачі землевласнику більшої частини результатів своєї праці. Челядь, холопи за своїм соціальним статусом належали своїм господарям і, звичайно, податків не сплачували. Збори і податки з населення на той час визначалися переважно місцевими князями, однак поступово зростала роль київських князів в управлінні областями. Поряд з посиленням ролі місцевого оподаткування у Київській Русі відбувається і поступове закріплення загальнодержавного оподаткування. У Київській Русі панували місцеві князі. Визнаючи силу київського князя, передавалися йому частину данини, що збиралася з підлеглої їм території. За це місцеві князі мали заступництво київського князя і залишали собі частину данини. Право Києва на збір данини з удільних князівств, що з'явилося у період формування давньоруської держави як одна із форм залежності князівств від київського престолу, було чинним ще досить довго – до XII століття [13]. На даному етапі держава ще не мала органів, які могли б узяти на себе фінансову функцію, і вона доручає стягнення податків місту або громаді під кругову поруку, а сама визначає тільки загальну суму, яку обов'язково слід сплатити до князівської скарбниці. Стягування податків за допомогою виборних органів, призначених самим населенням, виникло тоді, коли податки були ще дарами і підношеннями, й практикувалося це повсюдно у Київській Русі.

У період панування натурального господарства більшість держав задовольняли свої потреби за допомогою натуральних повинностей і вся фінансова

діяльність зосереджувалася на місцях, де визначали її розмір, розподіляли їхній тягар і на свій розсуд витрачали державні кошти. Роз'єднаністю і поневоленням більшості земель, що знаходилися на території України, поспішили скористатися сусідні держави – Польща, Угорщина, Молдавське князівство. Вже наприкінці XIV століття під владу Польщі перейшли Галичина і Західна Волинь, Закарпаття прибрала до своїх рук Угорщина, Буковину – Молдавське князівство. Східна Волинь, Поділля, Київщина і Чернігово-Сіверщина відійшла до Великого Князівства Литовського [3]. Подальший розвиток бюджетних зв'язків і системи оподаткування відбувається під впливом і на основі законів держав, у сфері впливу яких опинилися різні території України.

Після возз'єднання України з Росією ще майже півстоліття Україна зберігала всі атрибути державності, в тому числі самостійність фінансового господарства. На початку 20-х років XVII ст. уряд царської Росії почав стягувати значні суми видатків у своє розпорядження. Можна вважати, що з цього часу настав період, який тривав 280 років, коли Україна стала колонією, змушеною вносити на потреби метрополії більше, ніж четверту частину свого національного доходу.

Наступний етап формування державних фінансів в Україні пов'язаний із адміністративно-командною системою і плановою економікою СРСР. Аналізуючи період адміністративно-командної системи, професор О. П. Кириленко зазначає, що упродовж 1920-х років у СРСР в дохідну частину місцевих бюджетів зараховувались: неподаткові доходи на майно і підприємств місцевого значення, місцеві податки і збори, які стягувалися на території сільських рад, відрахування від сільськогосподарського податку, державних доходів, розміри яких визначалися відповідно райфінвідділами, а також відрахування від реалізованих на території сільської ради державних позик у розмірах, визначених для кожної позики при її наданні [8].

Відхід від командно-адміністративних методів керівництва економікою та створення необхідних умов для розвитку ринкових засад зумовили порушення питання щодо переходу союзних республік на самоуправління та самофінансування, що, безумовно, передбачало проведення змін у формуванні дохідної бази республіканських та місцевих бюджетів. Проводилась значна робота зі створення нового фінансового механізму, зокрема використання у галузі бюджетного планування елементів госпрозрахунку. Обсяги видатків республіканських та місцевих бюджетів повинні були плануватися лише за рахунок доходів, зароблених на відповідних територіях. Крім того, передбачалося впровадження стабільних нормативів тривалої дії при визначенні видатків із місцевих бюджетів і, передусім, на соціально-культурні заходи, житлово-комунальне та дорожнє господарства. Такі нові підходи потребували чіткого розмежування дохідних джерел кожної ланки бюджетної системи та кожного виду бюджетів [8]. Ці характерні риси відображали командно-адміністративний підхід до мобілізації фінансових ресурсів у розпорядження держави, свідчили про прагнення центральних органів влади зосередити в

своїх руках максимально можливу величину грошових коштів.

Перехід України на ринкові основи господарювання вимагає використання економічних методів керівництва суспільним виробництвом, а ефективність форм мобілізації частини доходу підприємств в бюджет обумовила корінну зміну системи дохідних поступлень – вона стала будуватись на базі податкових поступлень. Взаємовідносини юридичних і фізичних осіб були переведені на правову основу, яка регулюється податковим законодавством.

Останніми роками Україна є свідком поступового переходу від старої системи функціонування державних фінансів, що значною мірою спиралася на розщеплення податків, параметри якого змінювалися з року в рік, до прозорішої системи закріплення податків за певними рівнями бюджетів та застосування трансфертів вирівнювання, що направляються з державного бюджету для фінансування видаткових потреб. Особлива увага при цьому повинна приділятися реформуванню податкової системи та удосконаленню бюджетної, адже практика засвідчила певну недосконалість діючого Бюджетного кодексу.

Отже, реформування державного фінансового господарства полягає у поступовій реструктуризації державних фінансів, що передбачає трансформацію ролі і місця бюджету у суспільстві. Оздоровлення державних фінансів повинно ґрунтуватися на обов'язковому реформуванню соціальної політики, що відповідала б новітнім умовам, адже саме видатки на соціальний захист населення і фінансування соціальної сфери сьогодні є основним чинником що викликає дефіцит бюджету.

З метою нормалізації економічної ситуації в Україні та скорочення дефіцитності коштів державного бюджету, необхідно здійснити наступні заходи: по-перше, забезпечити збільшення дохідної частини бюджету, що передбачає і проведення оптимальної податкової політики, котра стимулювала б виробників до розвитку виробництва і збільшення його обсягів. Це стане передумовою збільшення ВВП як основного джерела поповнення бюджетних ресурсів. Сюди ж варто віднести й реформу заробітної плати, зростання доходів основної частини населення, адже це прямо пов'язано із зацікавленістю виробників у збільшенні випуску продукції, а також із підвищенням платоспроможного попиту населення і, як наслідок, зростанням обсягів виробництва і бюджетних засобів. По-друге – скорочення необґрунтованих видатків бюджету. Сюди варто насамперед віднести скорочення окремих соціальних виплат, зменшення фінансування збиткових підприємств тощо. Винятком повинні стати лише окремі об'єкти інфраструктури, пріоритетні напрямки у структурі промислового виробництва, охорона навколишнього середовища, включаючи витрати, пов'язані з ліквідацією наслідків Чорнобильської катастрофи тощо. Без розв'язання цих, а також багатьох інших складних проблем перехідного періоду розвитку економіки України неможливо вести мову про ефективність державних фінансів та побудови демократичної держави.

Література

1. Андрущенко, В. Л. Фінансово-скарбові інститути козацької України [Текст] / В. Л. Андрущенко, В. Федосова // Київ. – 1993. – №7. – С. 131.
2. Булгакова С. О. Історія казначейської справи [Текст] : навчальний посібник / С. О. Булгакова, О. Т. Колодій. – К., 2002. – С. 56.

-
3. *Економічна історія України і світу [Текст] : підручник / За ред. Б. Д. Лановика – К. : Вікар. – 2001. – С. 207.*
 4. *История Киева [Текст] . – К.,1982. – Т. 1. – С. 208.*
 5. *Історія держави і права України [Текст] : підручник / За ред. Рогожина. – К. : Ін Юре. – 1996. – С. 8-11.*
 6. *Крип'якевич, І. П. Історія України [Текст] / Крип'якевич, І. П. ; відп. редактори Ф. П. Шевченко, Б. З. Якимович – Львів: Світ, 1990. – С. 184, 244.*
 7. *Карамзин, Н. История государства Российского [Текст] /Н. Карамзин. – СПб. – Т.1. – С. 53.*
 8. *Кириленко, О. П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) [Текст] / О. П. Кириленко. – К. : НІОС, 2000 – 384 с.*
 9. *Лановик, Б. О. Економічна історія України і світу [Текст] / Б. О. Лановик, З. М. Матисякевич, Р. М. Матейко. – К. : Вікар, 1999.*
 10. *Повесть временных лет [Текст] . – М. – Л., 1950. – Ч.1. – С. 97.*
 11. *Пушкарева, В. М. История финансовой мысли и политики налогов [Текст] / В. М. Пушкарева. – М. : Инфра. – 1996. – С. 78.*
 12. *Пасічник, Ю. В. Бюджетна система України та зарубіжних країн [Текст] : навч. посібник / Ю. В. Пасічник. – К. : Знання-Прес, 2002.*
 13. *Петленко, Ю. В. Місцеві фінанси [Текст] : опорний конспект лекцій / Петленко Ю. В. – К.: Кондор, 2003. – 282 с.*
 14. *Юшков, С. В. Общественно-политическое устройство и право Киевского государства [Текст] / С. В. Юшков. – М., 1959. – С. 103.*
 15. *Юрій С. І. Вишкіл студії. Бюджетна система [Текст] : навчальний посібник / С. І. Юрій, Й. М. Бескид, В. Г. Дем'янишин. – К.: Таксон, 2002. – 256 с.*
 16. *Фінанси [Текст] : підручник / За ред С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.*

ДО ПИТАННЯ ПРО ПРИРОДУ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН

Досліджено характерні особливості лізингу. Проведено його порівняння з орендою та кредитом.

Ключові слова

Лізинг, оренда, кредит, організаційно-економічні відносини, правова природа.

Досвід господарювання розвинутих у соціально-економічному відношенні країн свідчить, що лізинг є одним із найбільш дієвих, зручних, ефективних і прийнятливих для суб'єктів господарювання методів оновлення матеріально-технічної бази, модернізації основних фондів підприємств. Він займає важливе та постійно зростаюче місце в процесах суспільного відтворення, фінансовому механізмі й взагалі в системі ринкових відносин. З 1985 по 2004 р. світовий річний обсяг лізингових угод зріс більше ніж у чотири рази – з 138,1 млрд.дол.США до 579,1 млрд. дол. США [1, с. 13].

Теоретичне дослідження сутності лізингу проводили Абашина А. М., Андрійчук В. Г., Внукова Н. М., Газман В. Д., Гайдуцький П. І., Саблук П. Т., Турило А. М. та ін. Проте і до цього часу немає узгодженої позиції щодо трактування його сутності, змісту та ролі в економічних процесах.

Метою статті є дослідження характерних рис та виявлення суттєвих відмінностей лізингу від оренди та кредиту.

Методологічна невизначеність нерідко призводить до ототожнення категорій “оренда” та “лізинг” в економічних дослідженнях [2, с. 136; 3, с. 75; 4, с. 21; 5, с. 467; 6, с. 518]. До оренди зводять лізинг й фахівці Європейської федерації національних асоціацій лізингових компаній, стверджуючи, що “лізинг – це договір оренди заводу, промислових товарів, обладнання, нерухомості для використання їх у виробничих цілях орендатором, в той час як товари купуються орендодавцем, і він зберігає за собою право власності (на весь період лізингової угоди)” [2, с. 4].

Дійсно, оренда та лізинг мають спільну, однотипну правову природу і оформляються відповідним договором. Ми виходимо з того, що лізинг є ширшим, загальним порівняно з орендою як частковим та менш загальним. Тому мають рацію, на нашу

думку, ті автори, які розглядають оренду як складовий елемент лізингу [7, с. 27; 8, с. 17]. Разом з тим, між лізингом і орендою існує ряд відмінностей, які зводяться до наступного:

1) *кількість учасників угоди.* У лізингових відносинах беруть участь, як правило, три сторони (лізингодавець, лізингоотримувач, продавець об'єкта лізингу) на відміну від двох в орендних відносинах (орендар та орендодавець). Поява третьої сторони (суб'єкта) значно ускладнює всю систему взаємозв'язків та взаємовідносин, що формуються. Особливо це стосується фінансових та організаційних аспектів;

2) *поділ ролей та обов'язків.* На відміну від орендних відносин, в яких орендар відіграє пасивну роль, лізингоотримувач самостійно обирає предмет лізингової угоди, а також його виробника. Лізингодавець лише виконує волю лізингоотримувача – купує у виробника (продавця) обрані основні засоби та надає їх у користування йому. На відміну від лізингових відносин в орендних постачальник майна самостійно не фігурує. Лізингоотримувач має права та обов'язки, притаманні покупцеві;

3) *предмет договору.* Предмет за договором оренди – це неспоживна річ, яка визначена індивідуальними ознаками [9]. Не можуть виступати предметом договору оренди види майна, визначені законом. Предметом договору лізингу є неспоживна річ, визначена індивідуальними ознаками та віднесена згідно із законодавством до основних фондів. Предметом договору лізингу не можуть бути земельні ділянки, інші природні об'єкти, цілісні майнові комплекси підприємств та їх відокремлені структурні підрозділи, а також інше майно, встановлене законом;

4) *термін, на який укладається угода.* Термін оренди є необмеженим. Лізингова угода має термін дії не

менше одного року;

5) *платежі за користування.* За умов оренди плата за користування об'єктом оренди вноситься різними частками. Графік лізингових платежів визначається за згодою сторін із врахуванням побажань лізингоодержувача та фіксується у договорі. Лізингові платежі включають такі елементи, як сума, яка відшкодовує частину вартості предмета лізингу; платіж як винагороду лізингодавцю за отримане у лізинг майно; компенсацію відсотків за кредитом; інші витрати лізингодавця, безпосередньо пов'язані з виконанням договору лізингу;

6) *характер відносин.* Оренда є відносинами майнового найму. Лізинг – відносини майнового найму, купівлі-продажу, поставки, кредиту;

7) *розподіл ризиків.* Ризик випадкового знищення або пошкодження предмета договору несе (відшкодовує): за умов оренди – орендодавець, лізингу – лізингоотримувач;

8) *відповідальність за недоліки переданого майна.* Оренда передбачає відповідальність орендодавця. При лізингу, якщо вибір продавця (постачальника) предмета договору лізингу був здійснений лізингоодержувачем, продавець (постачальник) несе відповідальність перед лізингоодержувачем за порушення зобов'язань. Якщо вибір продавця (постачальника) предмета договору лізингу був здійснений лізингодавцем, продавець (постачальник) та лізингодавець несуть перед лізингоодержувачем солідарну відповідальність;

9) *перехід права власності.* Орендодавець протягом усього терміну дії договору оренди і по його завершенні є власником предмета оренди. При фінансовому лізингу лізингоодержувач, сплативши лізингові платежі (які в більшій частині є відшкодуванням вартості основних засобів наданих у лізинг), по закінченню дії договору стає власником наданого у лізинг майна. Орендар же, сплативши орендні платежі, не отримує нічого.

Отже, лізинг має суттєві відмінності від оренди як за своїм характером, більш широкою сутністю, так і механізмом здійснення операцій, кількістю учасників та їх правами й обов'язками.

Також не можна погодитися з тими дослідниками, які отождожують лізинг із кредитом, визначають лізинг як кредитну операцію, або ж як одну із форм кредиту [2, с. 136; 10, с. 649]. Дійсно, в основі механізму лізингової угоди лежить кредитна операція, проте лізинг має ряд суттєвих відмінностей від кредиту:

1. *Застава.* У разі оформлення кредитної угоди, необхідною умовою надання кредиту є наявність застави. Кредит надається платоспроможному підприємству, із стійким фінансовим становищем, оптимальною структурою балансу, позитивною кредитною історією. При наданні основного засобу у лізинг заставою виступає предмет лізингу, на який протягом усього терміну дії угоди право власності зберігає лізингодавець. У разі порушення лізингоотримувачем своїх зобов'язань, предмет лізингу може бути повернений лізингодавцю.

2. *Обсяг фінансування.* Кредит покриває лише 70-80 % вартості придбання основного засобу. Решту суми підприємство повинне покрити за рахунок власних фінансових ресурсів. Лізингова операція забезпечує 100% фінансування угоди купівлі предмета лізингу. Лізингодавець інвестує на придбання предмета лізингу як власні, так і залучені та позикові кошти.

3. *Платежі.* На відміну від умов погашення

кредиту, коли платежі розподіляються рівномірно в часі, лізингові платежі максимально адаптовуються до особливостей господарської діяльності лізингоодержувача, генерування ним грошового потоку. Лізингові платежі на протигагу кредиту можна сплачувати як у грошовій, так і в натуральній формі.

4. *Обсяг послуг.* Лізингова компанія надає комплексне обслуговування операції. Це передбачає підготовку, оформлення, реєстрацію необхідної документації та заключення договорів (лізингу, купівлі-продажу, страхування кредитного, застави). Лізингодавець також може надати консультації щодо вибору виробника, моделі основного засобу, забезпечити технічну підтримку при експлуатації та навчання персоналу підприємства. За кредитних відносин кредитодавець зобов'язується лише надати грошові кошти в обсязі та на умовах, передбачених кредитним договором.

5. *Зміни у структурі балансу.* Лізингоотримувач відображає у балансі не всю кредиторську заборгованість (вартість отриманого предмета лізингу), а лише поточні платежі.

6. *Податкові переваги.* Саме завдяки перевагам в оподаткуванні лізинг поширився у світі та динамічно розвивається. Механізм фінансового лізингу надає лізингоотримувачу можливість зменшити оподатковуваний прибуток та отримати податковий кредит на всю вартість предмета лізингу; віднести винагороду лізингодавцю на валові витрати; нараховувати амортизацію на основний засіб, наданий у лізинг

Лізингова компанія "Райффайзен Лізинг Аваль", один з найбільших операторів на ринку лізингових послуг, провела порівняння кредиту і лізингу, результати якого наведено у табл. 1.

Таким чином, з погляду організаційно-економічних відносин лізинг є самостійним фінансовим інструментом. Його часто розглядають навіть альтернативою банківського кредиту.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що лізинг є складним, багатограним, багатовимірним явищем і відповідно категорією економічної науки. У ньому переплітаються, взаємодіють, взаємодоповнюються, а іноді й взаємозаперечуються різні конкретні форми соціально-економічних відносин (перш за все відносин власності), організаційно-економічних та техніко-економічних відносин. Тому виокремлення, абсолютизація якоїсь однієї із форм цих відносин не дозволяє з'ясувати глибинну сутність лізингу, призводить до вихоплення, виокремлення, абсолютизації лише якоїсь однієї, хай навіть і надто важливої, сторони і недооцінки, ігнорування інших, не менш важливих сторін.

Таблиця 1. Порівняльна характеристика параметрів придбання майна із застосуванням лізингу та кредиту

Параметри	Кредит	Лізинг
Термін розгляду документів	Від одного дня до декількох тижнів	При фінансуванні до 200 тис. євро – 2 робочих дні, більше 200 тис. євро – в межах 1 робочого тижня.
Авансовий платіж	У середньому 20 %	Від 15 %
Строк фінансування	До 5 років	1-5 років
Розстрочка платежу	На погашення вартості майна	На погашення вартості майна, додаткового обладнання, страхування, реєстрація майна (за умови придбання транспорту), транспортні збори (за умови придбання транспорту), платежі у Пенсійний фонд (при придбанні транспорту) тощо.
Необхідність наявності автогосподарства (при придбанні транспорту)	Так	Ні
Додаткова застава майна	Так	Ні
Кількість документів необхідних для оцінки	15-20	8-10
Необхідність нотаріального посвідчення договору	Так	Ні
Необхідні договори для підписання	Договір кредиту, застави, купівлі-продажу, страхування та інше	Договір лізингу
Платежі при складанні угоди фінансування	10-15 (авансовий платіж, страховий платіж, комісія банку за надання кредиту, комісія за конвертацію валюти, послуги нотаріуса, 3 % в пенсійний фонд, транспортний збір, реєстрація в ДАІ та ін.)	2 (авансовий платіж, адміністративна комісія)
Щомісячні платежі	Погашення тіла кредиту, кредитні платежі, транспортний збір, комісія банку за конвертацію валюти, та інші	Лізинговий платіж
Мінімальний період діяльності клієнта	Від 1 року	Від 3-х місяців
Регіональна залежність	Залежить від розміщення філій банку	Співпраця з усіма регіонами України
Можливість накладання штрафних санкцій	Майно може бути предметом податкового арешту, відчуження третіми особами і т. д.	Майно не може бути предметом податкового арешту, відчуження третіми особами і т. д.
Можливість отримання майна на заміну	Неможливо	На період лізингу компанія надає можливість отримати підміне майно (особливо транспорт)
Фінансове планування	Графік погашення кредиту залишається незмінним і не залежить від особливостей ведення бізнесу клієнта	Графік лізингових платежів може розроблятися індивідуально під клієнта залежно від особливостей ведення бізнесу

¹Джерело: [11]

Література

1. Показники розвитку лізингу в інших країнах [Текст] // Лізинг в Україні. – 2006. - № 5. – С.13.
2. Смирнов, Л. А. Лізинговые операции [Текст] / Л. А. Смирнов. – М.: АО "Консалтбанк", 1995. – 174 с.
3. Талье И. К. Аренда и лизинг: Определение. Общие понятия [Текст] / И. К. Талье, А. М. Абазина, Л. Н. Братникова. – М.: Филлинга, 1997. – 176 с.
4. Мальшенко, К. Проблемы эффективности лизинга в Украине [Текст] / К. Мальшенко // Хозяйственное право. – 1998. – № 5. – С. 21-22.
5. Финансово-кредитный энциклопедический словарь [Текст]. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 854 с.
6. Антикризисный менеджмент [Текст] / Под ред. А. Г. Грязновой. – М.: Тандем, 1999. – 624 с.
7. Горемыкин, В. А. Лізинг [Текст] / В. А. Горемыкин. – М.: Дашковъ и Ко, 2003. – 368 с.
8. Курилец, И. В. Финансовый лизинг как инструмент санации предприятий [Текст] / И. В. Курилец. – М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшн», 2004. – 138 с.
9. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
10. Малій, О. Г. Технічне забезпечення сільськогосподарського виробництва в умовах економічної кризи [Текст] / О. Г. Малій / Проблеми економіки агропромислового комплексу і формування його кадрового потенціалу. – К.: ІАЕ, 2000. – 676 с.
11. [Електронний ресурс].— Режим доступу : <http://www.rla.com.ua>

СУТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ» В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Визначено сутність ключового поняття “капітальні інвестиції” на підставі опрацювання енциклопедичних словників, довідників та іншої наукової літератури.

Ключові слова

Капітальні вкладення, капітальні інвестиції, основні засоби.

У ринкових відносинах в економіці України, впровадження ринкових механізмів, структурних перебудов, реформування форм власності і податкової системи підвищуються вимоги до бухгалтерського обліку як джерела достовірної інформації для прийняття суб'єктами ринку (підприємствами) економічно обґрунтованих рішень і передбачення ризиків у своїй операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності.

Невід'ємною частиною діяльності підприємства є капітальні вкладення (в основні засоби, будівництво, нематеріальні активи). Відмінною рисою основних засобів є їхнє багатократне використання в процесі виробництва, зберігання початкового зовнішнього вигляду протягом тривалого періоду. Під впливом виробничого процесу та зовнішнього середовища вони зношуються поступово і переносять свою початкову вартість на витрати виробництва протягом нормативного терміну служби шляхом нарахування зносу (амортизації) за встановленими нормами.

Капітальні вкладення являють собою використання суспільством валового національного продукту на відтворення основних фондів. За формою вони виступають як сукупність витрат на створення нових, а також технічне переозброєння, реконструкцію і розширення діючих основних фондів виробничого і відтворювального призначення. Капітальні вкладення мають важливе національне значення, обумовлене роллю, що виконують знову створені чи модернізовані засоби праці в процесі виробництва матеріальних благ і як важливий фактор розширеного суспільного відтворення досягнень науково-технічного прогресу, що створює матеріальні умови для росту й

удосконалювання суспільного виробництва і підвищення матеріального добробуту народу.

Якщо розглядати визначення капітальних інвестицій в підручниках за 1967, 1971, 1977, 1982, 1983, 1993, 2003, 2005 роки, авторами яких є І. І. Поклад, П. С. Безруких, то вони трактують це поняття як витрати на розширення і відтворення основних фондів, але ми вважаємо, що таке визначення є досить спрощеним, тому що воно не повністю розкриває суть досліджуваного питання.

Такі автори, як М. І. Ладутько, М. П. Кондраков, В. І. Петрова, І. Є. Тішков, А. І. Прищеп, П. П. Новиченко, М. Г. Волков, Г. П. Журавель, на наш погляд, не дають досить повного визначення капітальних інвестицій, дотримуючись такої ж думки, як і автори видань за 80-90-ті роки ХХ ст., вважаючи, що це витрати на розширення і відтворення основних фондів [1, с. 56].

Працюючи з словниками, ми зробили висновок, що визначення, які в них розглядаються, є неповними та не охоплюють всього значення капітальних інвестицій.

Метою статті є визначення сутності ключового поняття “капітальні інвестиції” на підставі опрацювання енциклопедичних словників, довідників та іншої наукової літератури.

Гіперінфляція, лібералізація цін, дефіцит бюджету, важкий фінансовий стан підприємств і організацій, платіжна криза, безупинний ріст вартості будівництва, дорогий банківський кредит, а також інші кризові явища викликали різке зниження обсягів капітальних вкладень, капітального будівництва й уведення виробничих потужностей і об'єктів будівництва, що обумовило спад виробництва необхідної продукції.

Одним із заходів для виходу економіки з кризи повинна бути активізація інвестиційної діяльності, для чого необхідно вишукати кошти для додаткових капітальних вкладень, спрямувати їх на виконання пріоритетних державних програм, забезпечити їхнє цільове й ефективне використання.

Інвестиції – відносно новий для нашої економіки термін. У рамках централізованої планової системи використовувалося поняття "валові капітальні вкладення", під яким малися на увазі всі витрати на відтворення основних фондів, включаючи витрати на їх ремонт.

Капітальні вкладення забезпечуються коштами з різних джерел, основним з яких є національний доход, створений у сфері матеріального виробництва. Джерелом коштів виступають також кредити іноземних банків і фірм. Кошти з цих джерел направляються на капітальні вкладення по декількох розподільних каналах. Тому в практиці забезпечення капітальних вкладень є різні по характеру джерела коштів. До них варто віднести: власні фінансові ресурси інвесторів (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження і заощадження громадян, юридичних осіб); позикові фінансові кошти інвесторів (позики, банківські і бюджетні кредити); фінансові засоби інвесторів (кошти, отримані від реалізації акцій, пайові та інші внески громадян і юридичних осіб); бюджетні інвестиційні асигнування; кошти позабюджетних фондів, безкоштовні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян.

Склад коштів, що направляються на капітальні вкладення, залежить від того, хто є інвестором і яку форму власності він представляє. Так інвесторами державних капітальних вкладень є органи влади і керівництво країною, областями й іншими адміністративно-територіальними утвореннями, а також державні підприємства й організації. У першому випадку капітальні вкладення здійснюються за рахунок коштів відповідних бюджетів, позабюджетних фондів і позикових засобів. Державні підприємства й організації, а також ті, котрі засновані на колективній формі власності, забезпечують капітальні вкладення власними і позиковими коштами.

Отже, необхідно, передусім, визначити сутність ключового поняття "капітальні інвестиції" на підставі опрацювання енциклопедичних словників, довідників та іншої літератури (табл. 1).

Як видно з таблиці 1.1, термін "капітальні інвестиції" різні автори трактують майже однаково, хоча існують деякі відмінності у визначенні даного поняття. І ми вирішили простежити тенденцію його зміни з роками.

У словнику за редакцією професора Ф. Ф. Бутинця стверджується, що «капітальні інвестиції» – це сукупність витрат, спрямованих на відновлення

виробничих потужностей. А в довіднику-словнику бухгалтера автори А. Ю. Редько, В. Г. Барановська та інші надають визначення капітальних інвестицій як витрат, в результаті яких здійснюється збільшення основних засобів.

Досить цікавим є те, що автор Ткаченко Н. М. змінила свій погляд на визначення капітальних інвестицій. У підручнику за 1998 рік стверджувала, що це інвестиції підприємства, установи, а у 2005 р. вона, як і Ф. Ф. Бутинець, у виданні "Фінансовий облік" трактує цей термін як витрати на будівельно-монтажні роботи, придбання будівель або їх частин, обладнання, придбання інструменту, інвентаря, інші капітальні роботи та витрати на проектно-пошукові, геологорозвідувальні та бурові роботи, а також витрати на відведення земельних ділянок і переселення у зв'язку з будівництвом, на підготовку кадрів для підприємств, що будуються та ін.

На нашу думку, це є найбільш вдале визначення капітальних інвестицій, яке повністю розкриває трактування даного поняття, але ми хочемо запропонувати своє визначення терміну "капітальні інвестиції".

Отже, капітальні інвестиції – це витрати на будівельно-монтажні роботи, реконструкцію, розширення, технічне переозброєння вже діючих виробничих потужностей та придбання необоротних активів.

Капітальні вкладення являють собою інвестиції, спрямовані на будівництво та придбання нових основних фондів, розширення, реконструкцію, технічне переозброєння діючих основних фондів. Вони виступають як матеріалізована форма технічного прогресу, важливий чинник інтенсифікації, збільшення обсягів та підвищення ефективності діяльності господарюючих суб'єктів споживчої кооперації. Вплив капітальних вкладень на ефективність господарювання виявляється в підвищенні продуктивності праці, збільшенні прибутку підприємств. До складу капітальних вкладень включаються затрати на будівельно-монтажні роботи, придбання устаткування, машин, механізмів, інструментів, інвентарю, інші капітальні роботи та затрати на проектно-розвідувальну діяльність, на утримання апарату управління і технічного нагляду, на відведення земельних ділянок тощо.

Підприємства та господарські організації здійснюють за рахунок власних коштів технічне переозброєння, реконструкцію і розширення виробництва як підрядним, так і господарським способами. В умовах переходу до ринку відповідальність за цільове й ефективне використання власних засобів покладається на інвесторів, що обумовлює особливості фінансування таких капітальних вкладень.

Література

1. Мушинський, Р. Бухгалтерський облік основних засобів за новими правилами [Текст] / Р. Мушинський, С. Токарь // Бухгалтерія. – 2000. – № 48. – С. 55-57.
2. Бутинець, Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст] / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ЖІТІ, 2002.
3. Вербицка, Л. В. Теорія бухгалтерського обліку [Текст] : навч.- метод. посібник / Л. В. Вербицка. – К. : Логос, 2003.
4. Голов, С. М. Управленческий учет [Текст] / С. М. Голов. – К., 2004.
5. Грабова, Н. Н., Добровский В. Н. Бухгалтерский учет в производственных и торговых предприятиях [Текст] / Н. Н. Грабова, В. Н. Добровский. – К. : А.С.К, 2005.
6. Фурсов, О. Основні засоби в бухгалтерському обліку після 1 липня 2000 року [Текст] / О. Фурсов. // Бухгалтерія. – 2000. – № 27. – с. 50-56.
7. Ткаченко, Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст] / Н. М. Ткаченко. – К. : АСК, 2005.

Таблиця 1. Розкриття терміну “капітальні інвестиції” в літературних джерелах

№ з/п	Джерело	Визначення
1.	Бутинець Ф. Ф. [2, с. 577]	Капітальні вкладення – це витрати на будівельно-монтажні роботи, придбання будівель або їх частин, інструменту, інвентарю, інші капітальні роботи та витрати на проектно-пошукові геологорозвідувальні та бурові роботи, а також витрати на відведення земельних ділянок і переселення у зв'язку з будівництвом, підготовку кадрів для підприємств, що будуються, тощо
2.	Волков Н. Г. [3, с. 5]	Капітальними інвестиціями є сукупність витрат на планомірне розширене відтворення основних фондів народного господарства і покращення їх якісного складу.
3.	Журавель Г. П., Крупка Я. Д., Палюх М. С., Гуцайлюк Л. О., Фаріон Т. І. [4, с.1 52]	Капітальні вкладення – це витрати на будівництво, реконструкцію та придбання основних засобів
4.	Бутинець Ф. Ф. [2, с. 78]	Інвестиції капітальні (рос.: инвестиции капитальные; англ.: permanent investements) – сукупність витрат, спрямованих на відновлення виробничих потужностей
5.	Грабова Н. Н., Козлова Е. П., Парашутин Н. В., Бабченко Т. Н., Галанина Е. Н. [5, с. 248]	Під капітальними інвестиціями розуміють вкладення грошових коштів підприємством у нове будівництво і придбання, реконструкцію, розширення і технічне переозброєння потужностей вже діючих об'єктів основних засобів
6.	Фурсов О. О. [6, с. 52]	Під капітальними інвестиціями (вкладеннями капіталу) розуміють інвестиції організації в будь-які види позаоборотних активів, тобто і в довгострокові фінансові інвестиції
7.	Луговой В. А. [5, с. 368]	Капітальні інвестиції представляють собою витрати кооперативу на збільшення і оновлення основних засобів, їх реконструкцію, технічне переозброєння, будівництво нових об'єктів
8.	Петрова В. И. [5, с. 278]	Капітальні інвестиції представляють собою витрати із усіх джерел фінансування щодо створення нових, розширення, реконструкції і технічне переозброєння об'єктів основних фондів, а також на їх придбання
9.	Безруких П. С. [5, с. 268]	Капітальні інвестиції представляють собою витрати на утворення нових, реконструкцію, розширення і модернізацію діючих основних фондів народного господарства
10.	Тишкова І. Е., Прищеп А. Е [3, с. 563]	Капітальні інвестиції представляють собою сукупність витрат на відтворення і покращення кількісного складу основних засобів
11.	Новиченко П. П. [3, с. 339]	Капітальні інвестиції представляють собою сукупність витрат, спрямованих на збільшення і оновлення основних засобів
12.	Ладутько Н. І [3, с. 404]	Капітальні інвестиції – сукупність витрат на відтворення і покращення якісного складу основних засобів з метою отримання прибутку
13.	Поклад І. І. [3, с. 308]	Капітальні інвестиції представляють собою витрати, спрямовані на планомірне розширене відтворення основних фондів народного господарства і покращення їх якісного складу
14.	Редько А. Ю., Барановская В. Г., Горбачева Т. В., Костенко Е. М., Никонович М. А. [5, с. 45]	Капітальні інвестиції – витрати, в результаті яких здійснюється збільшення основних засобів
15.	Стражева Н. С., Стражев А. В. [5, с. 126]	Капітальні інвестиції – це витрати на будівництво основних засобів, їх придбання, технічне переозброєння, в т. ч. проектно-пошукові та інші роботи з покращення земельних ділянок, водойм, що знаходяться в користуванні або власності підприємства, відведення земельних ділянок, переселення жителів з будинків та ін.
16.	Ткаченко Н. М. [7, с. 152]	Капітальні вкладення – це інвестиції підприємства, установи.
17.	Ткаченко Н. М. [7, с. 188]	Капітальні інвестиції – це витрати на будівельно-монтажні роботи, придбання будівель або їх частин, обладнання, інструменту, інвентарю, інші капітальні роботи і витрати на проектно-пошукові, геологорозвідувальні і бурові роботи, а також витрати на відведення земельних ділянок і переселення у зв'язку з будівництвом, на підготовку кадрів для підприємств, що будуються та ін.

ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВЕ ДЕРЖАВНЕ МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ – НАГАЛЬНА ПОТРЕБА СЬОГОДЕННЯ

Розглянуто необхідність медичного страхування та підготовки законопроектів щодо впровадження його як загальнообов'язкового соціального страхування. Досліджено причини низького рівня медичного обслуговування та розглянуто стандарти медичних технологій як основного параметру надання медичної допомоги.

Ключові слова

Медичне страхування, медичні стандарти, медичні технології, медикаментозна медицина, стандарти медичних технологій.

Медичне страхування – тема, яка вже протягом тривалого часу обговорюється у широких колах громадськості. І через свою важливість і неоднозначність спричиняє жорсткі дискусії щодо принципів, методів, шляхів її впровадження, реалізації в Україні та законодавчої підкріпленості.

Рівень медичної та медикаментозної допомоги, яка сьогодні надається в Україні, не сприяє можливості мати здорову націю в майбутньому. Загальна захворюваність населення за 9 місяців 2008 року порівняно з 1991 роком зросла на 27,8 %, зокрема поширення хвороб крові та кровотворних органів - у 2,7 рази, ендокринної системи, порушення обміну речовин - у 2,4 рази, системи кровообігу - у 1,8 рази, вроджених вад розвитку - на 57,3 %, хвороб сечостатевої системи - на 57,7 % [10].

Із соціально-економічного погляду, медичне страхування є однією із найважливіших складових нормативного функціонування національних систем охорони здоров'я. Незаперечно актуальність цієї проблеми полягає в тому, що, на відміну від інших питань, медичне страхування є формою захисту від ризику, який загрожує найціннішому в особистому і суспільному плані - здоров'ю і життю людини.

Метою статті є вивчення необхідності впровадження загальнообов'язкового медичного страхування.

Завданнями статті є визначення причин низького рівня медичного страхування в Україні при поширенні загального захворювання населення, а також впровадження стандартів медичних технологій, що стануть основою співпраці страхових фондів і практичних лікарів при наданні медичної та медикаментозної допомоги.

Україна на сьогодні перебуває на стадії впровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування. Відповідні законопроекти за № 1040 від 27 листопада 2007 р., № 1040-1 та № 1040-2 від 25 січня 2008 р. вже розроблені та отримали висновки профільного комітету Верховної Ради України та ГНЕУ Апарату Верховної Ради України. Законопроект № 1040-2 передбачає внесення змін до Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням», Закону України «Про страхування», Основ законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування та Основ законодавства України про охорону здоров'я.

Передусім, пропонується викласти Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими

народженням та похованням» у новій редакції Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування». Відповідно до Основ законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування в Україні має бути запроваджено ще один вид страхування - загальнообов'язкове державне медичне страхування. Така пропозиція ґрунтується на тому, що введення обов'язкового медичного страхування на цивільно-правових засадах об'єктивно призведе до дублювання функцій зі страхування, які покладено на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [8].

Ця подія підкріплена нормативно-правовою базою, а саме: Конституцією України, Основами законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування, Основами законодавства України про охорону здоров'я [4].

Реалізація положень поданого законопроекту після його прийняття змін до інших законів не потребує.

Прийняття акту дозволить привести у відповідність положення Закону України "Про страхування" до вимог Основ законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Обов'язкове медичне страхування повинно регламентуватися законодавством із питань сфери поширення, механізмів визначення страхової суми, порядку збору та способу використання страхових фондів тощо. Щодо фінансово-економічного обґрунтування, то реалізація положень Закону не впливає на доходну та видаткову частину Державного та місцевих бюджетів, але передбачає збільшення фінансування охорони здоров'я на 10 млрд. гривень.

Функціонуюча система обов'язкового медичного страхування повинна охоплювати всі верстви населення і задовольняти першочергові потреби в медичній і фармацевтичній допомозі. Це визначає необхідність існування добровільного медичного страхування як додаткової і самостійної форми залучення вільних засобів юридичних та фізичних осіб у систему охорони здоров'я. Здійснювати обов'язки медичного страхування повинна буде державна медична страхова компанія. Платежі працездатних громадян і дітей згідно проекту будуть відраховувати роботодавці та органи місцевого самоврядування. За непрацездатне населення буде сплачувати Пенсійний фонд та профільні фонди державного страхування [9].

При відсутності обов'язкового страхування розвиток форм добровільного медичного страхування ще раз вказує на необхідність введення страхових відносин між суб'єктами системи страхування [1].

Серед причин низького рівня медичного страхування найбільший рейтинг має відсутність законодавчої бази. Невизначеність правових питань медичного страхування робить цю галузь суспільних відносин неправовою і неперспективною в інвестиційному, економічному, маркетинговому аспектах. У зв'язку з цим ринок медичного страхування розвинутий слабо, серйозної конкуренції між страховальниками не існує.

Велике значення має фактор низьких доходів населення. Невідповідність між реальним прожитковим мінімумом і середньостатистичною заробітною платою, а також високі податкові ставки на доходи підприємств не дозволяють залучати додаткові ресурси в систему добровільного медичного страхування [3].

Не проявляють особливої зацікавленості в розвитку страхової медицини і суб'єкти системи охорони здоров'я. Це пояснюється, насамперед, внутрішніми

факторами. Не секрет, що для деякої частини працівників практичної охорони здоров'я існуюча ситуація в галузі припустима, навіть - вигідна.

В умовах крайнього дефіциту державних бюджетних засобів багато закладів функціонують за рахунок залучення додаткових ресурсів, головним чином, особистих заощаджень громадян. Екстрена допомога в необхідних об'ємах буде надана, а за планові операції, догляд, маніпуляції потрібно платити. При медичному страхуванні ці фінансові потоки будуть контролюватися державою, вони сформують фонд обов'язкового медичного страхування, а за їх раціональним використанням будуть стежити страхові компанії.

Таким чином, основними причинами низького рівня розвитку медичного страхування в Україні є:

- відсутність нормативно-правової бази, зокрема стандартів медичних технологій у повному об'ємі;
- необхідність кардинальних перетворень в існуючій системі охорони здоров'я;
- неврегульованість питань оподаткування при проведенні медичного страхування;
- відсутність економічної зацікавленості населення і підприємств у страхуванні;
- неправильна позиція страховальників щодо ролі добровільного медичного страхування і проблематики системи охорони здоров'я.

Отже, медичне страхування - дуже специфічна форма обслуговування населення, що вимагає активного використання досвіду роботи страхування в інших країнах, а також залучення до співробітництва не тільки економістів та юристів, а передусім лікарів та провізорів. Особливо це стосується стандартів медичних технологій, якими закладаються основні параметри надання медичної та медикаментозної допомоги [6]. Введення стандартів медичних технологій дозволить:

- створити умови для найповнішого задоволення потреб населення в отриманні доступної та якісної медичної допомоги;
- зменшити частку «тіньової медицини» в системі медикаментозного забезпечення;
- уникнути зайвих витрат з метою отримання додаткового прибутку лікувальною установою внаслідок необґрунтованих медичних послуг.

Одночасно, з точки зору медичних і економічних знань, використання даних стандартів для вимірювання якості медичної допомоги, наданої реальному пацієнту, абсурдне. Це пов'язано з тим, що в такому випадку як стандарти використовується певне сполучення узагальненого переліку окремих медичних прийомів і маніпуляцій з бюджетними розрахунками середньої тривалості перебування середньостатистичного пацієнта на профільному ліжку.

Водночас створення стандартів за фактичними історіями хвороби, амбулаторними картами буде сповільнювати інноваційні технології.

Вихід зі становища вбачається лише у створенні комп'ютерних клінікозатратних груп. Це досить універсальний метод стандартизації медичних технологій, який адаптується розробниками до їх конкретних потреб, оскільки неможливо стандартно лікувати хворих, необхідно робити те, що потрібно конкретному хворому. Лікар повинен мати за аксіому, що стандарт вторинний - первинне лікування.

Медичні стандарти в комп'ютерному варіанті повинні бути розроблені на державному рівні, а розрахунки вартості проводитись у регіонах. На вартість і технологічний зміст клінічних затрат груп

необхідно орієнтуватися при виході на результат лікування.

Стандарти медичних технологій повинні цікавити як споживача, тобто хворих, так і тих, хто надає медичну допомогу. Вони дозволять забезпечити захист інтересів хворих на основі стабільного рівня якості надання медичної допомоги, економії людських і матеріальних ресурсів. При наданні медичної допомоги на основі вибору оптимального рішення вони забезпечать правові відносини між суб'єктами медичного страхування [7].

В Україні затверджені тимчасові галузеві стандарти медичної технології лікувально-діагностичного процесу стаціонарної допомоги населенню, проте залишаються

на стадії розробки інші розділи - амбулаторне лікування та інші.

Стандарти мусять стати основою співпраці страхових фондів і практичних лікарів. При фондах працюватимуть експерти, які визначатимуть доцільність призначення тих чи інших препаратів, якість лікування і кінцевий результат. І у стандартах визначальним чинником повинна бути ефективність лікування, а не його вартість [5].

Безперечно, проблема медичного страхування в Україні може бути вирішена, але вже сьогодні необхідні сучасні форми медичного та фармацевтичного обслуговування, що дозволить змінити ставлення населення до медичного страхування.

Література

1. Про внесення змін до Закону України «Про страхування» [Текст] : Закон України // Відомості Верховної Ради. – 2007. – № 2. – С.14.
2. Про страхування [Текст] : Закон України від 4.07.1997 № 306/97 ВР.
3. Про внесення змін до Закону України «Про страхування» [Текст] : висновок Кабінету Міністрів України на проект Закону України. Реєстр. № 2014 від 07.02.2008 року.
4. Про внесення зміни до Закону України "Про внесення змін до Закону України "Про страхування" [Текст] : пояснювальна записка проекту Закону України.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.galaxy.ua>.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.biblioteka-ua.com.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrinsure.com.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua.
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.forinsurer.com.
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.com.ua.

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено сутність основних положень та методичних підходів до оцінки інтелектуальної власності підприємства.

Ключові слова

Економічний аналіз, економічні системи, інтелектуальна власність, інтелектуальний ресурс, нематеріальні активи, невідчутні активи.

У сучасному суспільстві інтелектуальна власність (ІВ) є основою його багатства. Саме вона визначає конкурентноздатність економічних систем, виступає ключовим ресурсом їх розвитку. Поняття "інтелектуальна власність" включає в себе три основні елементи, що становлять певну діалектичну єдність, а саме: інтелектуальний продукт або продукт розумової, інтелектуальної праці; інтелектуальна власність; нематеріальний актив. Кожному з них можна дати своє визначення:

- продукт розумової, інтелектуальної праці – продукт творчих зусиль, що має смислове значення для певного, інтелектуально підготовленого кола осіб;
- інтелектуальна власність – сукупність прав на інтелектуальний продукт;
- нематеріальний актив – об'єкт інтелектуальної, в тому числі промислової, власності, а також аналогічні права, визнані в установленому законодавством порядку об'єктом права платника податків.

Формування інтелектуальної власності підприємства є досить важливою проблемою на сьогоднішній день, тому що вона значною мірою впливає на його вартість та стає важливим критерієм оцінки ефективності роботи суб'єкта господарювання. Методологічною основою аналізу ІВ є теоретичні концепції таких відомих зарубіжних дослідників, як М. Мелоуна, Л. Едвінсона, Т. Стюарта та інших [2].

Основною метою даної роботи є дослідження особливостей оцінки інтелектуальної власності підприємства в умовах сучасної вітчизняної економіки.

Якщо підприємство хоче постійно

вдосконалюватися з метою збереження провідних позицій на ринку, то йому необхідно накопичувати та вдосконалювати свій інтелектуальний потенціал. Саме тому, що ІВ є ресурсом підприємства, а носієм є людина (працівник), і тільки вона (людина) може вирішити усі проблеми, які постають перед підприємством. Основним завданням нашої статті є проведення економічного аналізу основних положень та методичних підходів до оцінки ІВ підприємства.

Важливими складовими аналізу інтелектуальної власності є визначення її сутності, складових, принципи методології, її основні положення та наукові підходи до оцінки. Під економічним аналізом ІВ розуміють аналіз як сукупність відносин, що виникають у процесі формування, розподілу, використання та відтворення інтелектуальних ресурсів підприємства, так і виробництва, обміну, розподілу та споживання інтелектуального продукту. Отже, цей термін дає узагальнену характеристику аналітичних процедур, що полягають у застосуванні певних методів та моделей, що використовуються для оцінки й обґрунтування дій з управління інтелектуальною власністю підприємства. Окрім цього, аналіз ІВ є складовою аналізу економіки підприємства [1].

За ознакою рівня управління виділяють сукупність аналітичних процедур на макро-, мезо- чи мікроекономіки, що відповідно називають макро-, мезо- та мікроекономічним аналізом інтелектуальної власності. За змістом процесу управління аналіз ІВ слід поділяти на перспективний, ретроспективний, оперативний та заключний. За змістом та повнотою

досліджуваних проблем виділяють повний, локальний та тематичний (аналіз людського, структурного, споживчого капіталу підприємства).

За періодичністю розрізняють місячний, квартальний та річний аналіз. За ознакою типу вимірювання економічний аналіз ІВ прийнято поділяти на фінансово-господарський і техніко-економічний (показники якого не обов'язково мають бути вартісними вимірниками). У свою чергу фінансово-господарський розділяють на два види: фінансовий (виконується на основі його інформаційної бази, яка є доступною для зовнішніх користувачів) і внутрішньофірмовий. За ознакою можливості визначення величини вартості інтелектуальної власності підприємства може проводитися аналіз за допомогою прямого та експертного методу [5].

Для оцінки активів підприємства в економічному

аналізі інтелектуальної власності можуть застосовуватися різноманітні методи економічних наук, які можна поділити на формалізовані (методи мікроекономічного аналізу, економічної статистики, факторного аналізу) і неформалізовані (метод порівняння, експертних оцінок, побудови аналітичних таблиць).

На нашу думку основи аналізу інтелектуальної власності підприємства мають базуватися на таких складових, як аналіз стану інтелектуальної власності підприємства, аналіз використання інтелектуальних ресурсів, комплексний аналіз ринкової вартості та рентабельності підприємства. Ці наведені складові є структурою аналізу інтелектуальної власності, на наш погляд, можна назвати векторами тривимірного простору (рис. 1).

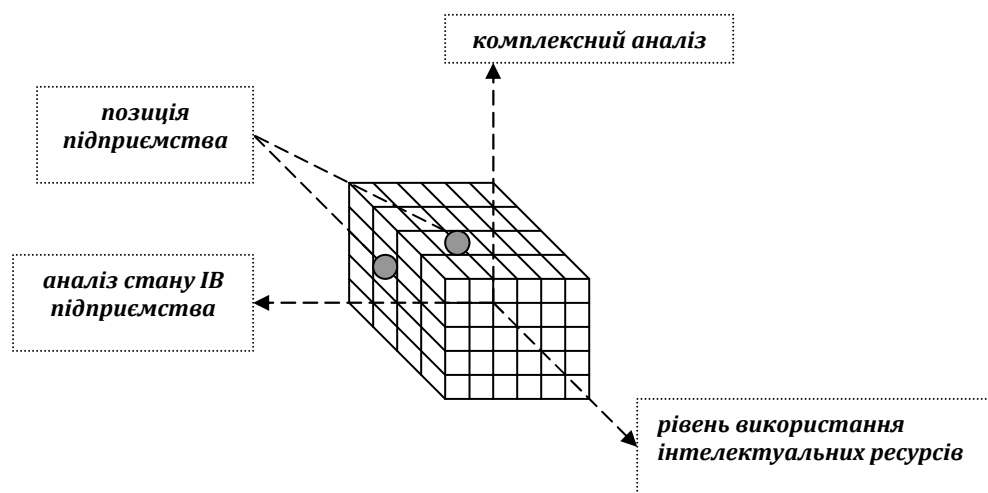


Рис. 1. Позиція стану підприємства за результатами аналізу інтелектуальної власності

У загальну вартість інтелектуальної власності включають як матеріальні (рухоме, нерухоме майно, оборотні кошти), так і нематеріальні активи (особливий вид капіталу підприємства) [3]. Важливе місце в аналізі інтелектуальної власності підприємства займають економіко-математичні моделі, що являють собою концентрований вираз суттєвих ознак та рис цього виду власності. Запропонований нами підхід до аналізу інтелектуальної власності підприємства має базуватися на його оцінці, яка ґрунтується на співвідношенні загального з частковим та особливим. Загальне у оцінці буде розкриватися через критерій – вартісний показник, часткове – через систему часткових показників, особливе – через узагальнюючий показник (моделюється на основі часткових показників).

Економічний аналіз інтелектуальної власності включає в себе такі етапи: збір та обробку вхідної інформації за оцінюваний період; обґрунтування часткових показників оцінювання стану інтелектуальної власності; розрахунок узагальнюючих показників оцінювання стану інтелектуальної власності; позиція стану підприємства у тривимірному просторі; прогнозування розвитку інтелектуальної власності та прийняття управлінських рішень.

На сьогоднішній день існує декілька підходів до оцінки інтелектуальної власності, а саме: ринковий, затратний, дохідний (рис. 2). Підхід до оцінки вартості – загальний спосіб для її визначення, в рамках якого використовуються один чи більше методів оцінки [4].

Вибір того чи іншого підходу залежить від кількості необхідної інформації, потреби покупця чи власників об'єктів інтелектуальної власності, економічної ситуації на момент оцінки.

При ринковому підході використовується метод порівняння продажів, коли даний актив порівнюється з аналогічними об'єктами інтелектуальної власності чи інтересами в цих об'єктах або з цінними паперами, забезпеченими невідчутними активами, які були продані на відкритому ринку. Тобто, метод ґрунтується на принципі заміщення.

Ми вважаємо, що за допомогою цього підходу встановлюється так звана "справедлива ціна", тобто така ціна, за яку продавець, який володіє інформацією про ринкову вартість аналогічних об'єктів, готовий продати об'єкт інтелектуальної власності, а покупець, який володіє аналогічною інформацією готовий купити даний об'єкт інтелектуальної власності. Тобто ціна встановлюється ринком і влаштовує як продавця, так і покупця.

Затратний підхід використовується при оцінці вартості об'єктів інтелектуальної власності, якщо неможливо знайти об'єкт-аналог чи відсутній який-небудь досвід реалізації подібних об'єктів або прогноз майбутніх доходів є не стабільним. Цей підхід до розрахунку вартості влаштовує покупця, тому що він може документально відстежити витрати на створення об'єкта інтелектуальної власності і таким чином переконатися, що ця вартість виправдана. Але він не

вигідний для продавця, оскільки останній одержить суму, яка дорівнює тільки понесеним витратам на створення об'єкта інтелектуальної власності, тобто без прибутку.

Даний підхід припускає визначення вартості об'єктів

інтелектуальної власності на основі калькуляції витрат, необхідних для створення або придбання, охорони, виробництва і реалізації об'єкта інтелектуальної власності на момент оцінки.

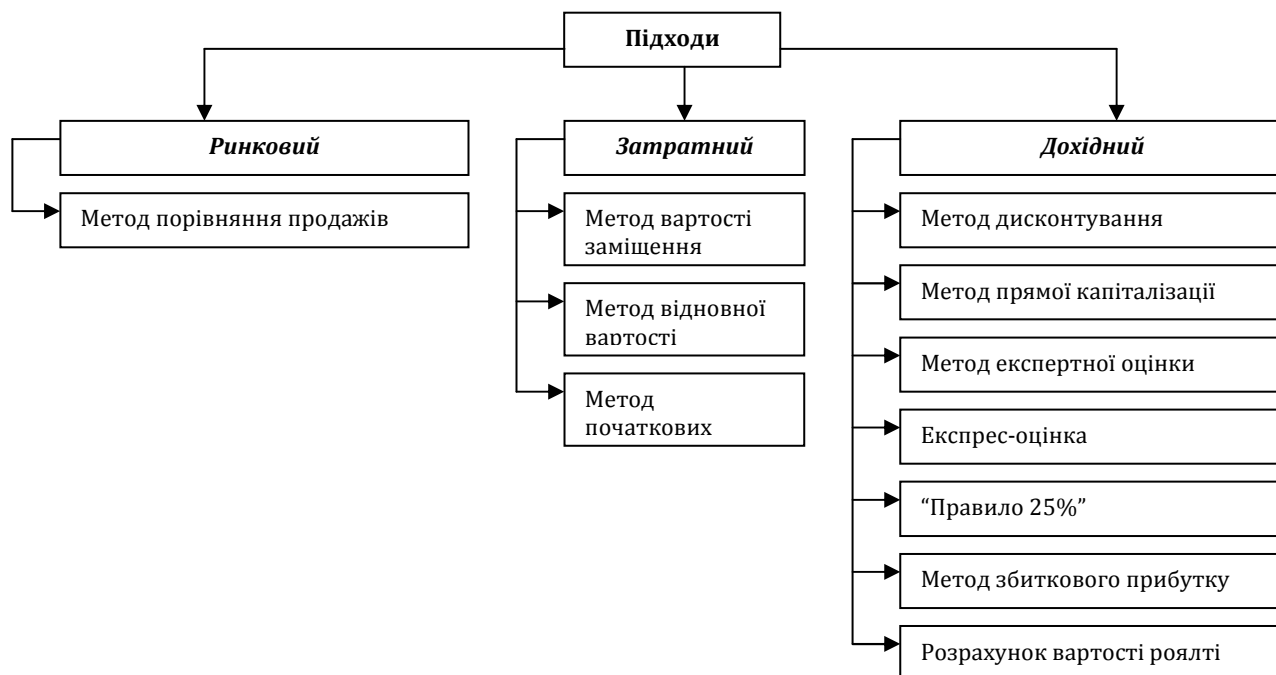


Рис. 2. Підходи до оцінки об'єктів інтелектуальної власності

Дохідний підхід припускає, що ніхто не стане вкладати свій капітал у придбання того чи іншого об'єкта інтелектуальної власності, якщо такий же прибуток можна отримати будь-яким іншим способом. Суть підходу полягає в тім, що вартість прав на об'єкти інтелектуальної власності визначають як функцію доходу, що може принести використання даного об'єкта інтелектуальної власності у майбутньому.

При проведенні аналізу підходів та методики для оцінки інтелектуальної власності крім загальних методів, існує ряд таких, що застосовуються в окремих випадках і для певних видів інтелектуальної власності. Наприклад, метод ринкових мультиплікаторів, методи оцінки брендів, методи, що ґрунтуються на гібридному базисі.

Порівнюючи розглянуті підходи, можна зробити висновок: ринковий підхід є вигідний тим, що

ґрунтується в основному на ринкових даних і відображає практику, яка склалася між покупцями та продавцями, а його недоліки — складність в отриманні вихідних даних в компаніях, які порівнюються, необхідність внесення ряду поправок, також те, що він базується на минулих тенденціях і не враховує майбутні переваги; що ж стосується затратного підходу, то його перевагами є те, що він працює з первісною бухгалтерською документацією та дає об'єктивну оцінку витрат, а його недолік — те, що минулі витрати не завжди відображають можливість приносити прибуток у майбутньому; переваги прибуткового методу — враховує майбутні очікування прибутків та видатків підприємства, забезпечує облік економічного старіння, також включає ринковий аспект. Але до його недоліків належать складність проведення прогнозу і те, що він досить суб'єктивний.

Література

1. Журавльова, І. В. *Фінансовий аспект оцінки інтелектуального капіталу* [Текст] / І. В. Журавльова // *Фінанси України*. – 2002. – № 10. – С. 103-109.
2. Плюта, В. *Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксоми и факторного анализа* [Текст] / Плюта В.; пер. с польск. В. В. Иванова. – М.: *Статистика*, 1980. – 151 с.
3. Цибульов, П. М. *Популярно про інтелектуальну власність: абетка* [Текст] / П. М. Цибульов, В. П. Чеботарьов / За ред. к. е. н. М. В. Паладія. – К.: ТОВ "Албфа-ПК", 2004. – 56 с.
4. Федотова, М. А. *Сколько стоит бизнес? Методы оценки* [Текст] / М. А. Федотова. – М.: *Перспектива*, 1996. – 103 с.
5. *Положення (стандарт) Бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи"* [Текст] // *Українська інвестиційна газета*. – 2001. – № 48(320). – С. 26-29.

ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ПРОДАЖУ ТОВАРІВ НАСЕЛЕННЮ В КРЕДИТ

Розглянуто організацію та методику економічного аналізу продажу товарів населенню в кредит, як результат збільшення прибутку підприємства. Визначено, що товарообіг торговельного підприємства відіграє значну роль у формуванні економічного ефекту діяльності торговельного підприємства.

Ключові слова

Товарообіг, фактори зовнішнього середовища, цінова політика.

Одним із основних результативних показників господарської діяльності будь-якого підприємства є обсяг реалізованих товарів, робіт, послуг. Від обсягу продажу залежать фінансові результати підприємства, його фінансовий стан тощо.

В умовах ринкової економіки обсяг товарообороту залишається одним із головних показників діяльності торговельного підприємства. Проте суттєво змінюються його роль та функції. Обсяг товарообороту визначається, виходячи з необхідного обсягу прибутку та ринкової позиції підприємства. Обсяг та структура товарообороту визначає вимоги щодо обсягу, складу та ефективності використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів підприємств.

Проблемою аналізу реалізації товарів населенню в кредит займається ряд вчених, зокрема Білуха Н. Т., Бланк І. А., Голов С. Ф., Пархоменко В. Н., які зробили вагомий внесок у теорію і практику обліку в торгівлі.

Метою аналізу продажу товарів є виявлення резервів збільшення обсягу їх реалізації порівняно з конкурентами, розширення частки ринку при максимальному використанні виробничих потужностей і як результат – збільшення прибутку підприємства.

Аналіз товарообороту виступає не тільки як інструмент оцінювання діяльності персоналу підприємства, а також використовується для прийняття необхідних заходів з коригування товарної стратегії підприємства, його асортиментної, цінової, маркетингової політики, політики закупівлі тощо. Товарообіг торговельного підприємства можна розглядати як: результат діяльності підприємства торгівлі, його економічний ефект та показник товарного споживання населення.

Показники товарообігу мають кількісну та якісну характеристики. Кількісна характеристика товарообігу – це обсяг реалізації у грошовому вираженні, якісна – це структура товарообігу. Структура товарообігу – частка окремих товарних груп у загальному обсязі реалізації.

Товарообіг на підприємствах торгівлі виражається сумою грошової виручки за продані товари, на підставі чого можна говорити про значимість даного підприємства на споживчому ринку.

Аналіз товарних операцій передбачає формування інформаційної бази, тобто сукупності відомостей, необхідних для прийняття управлінських рішень щодо обсягу та структури роздрібного товарообороту.

Необхідною умовою забезпечення процесу реалізації товарів, виконання розроблених планів товарообороту є формування товарного забезпечення обороту підприємства. Це потребує створення на торговельному підприємстві певного обсягу товарних запасів, що класифікуються за певними ознаками та характеризуються відповідною системою показників.

Як економічний показник, роздрібний товарообіг відображає обсяг товарної маси (у грошовому вираженні), що переходить до сфери особистого споживання, і характеризує, з однієї сторони, грошову виручку від реалізації, з іншої, – суму витрат населення на придбання товарів. Динаміка роздрібного товарообігу відображає пропорції між виробництвом і споживанням, потреби підприємств у матеріальних і трудових ресурсах, розвиток торгової мережі.

Роздрібний товарообіг, як статистичний показник, відображає обсяг продажу товарів населенню через всі канали реалізації: в офіційно зареєстрованих підприємствах, на речових, змішаних і продуктових

ринках. Він визначається за цінами фактичної реалізації в момент відпуску товарів покупцеві незалежно від часу сплати грошей.

Крім доходу від продажу товарів, торговельні підприємства можуть отримувати доходи й з інших джерел, зокрема від посередницької діяльності. Товарна структура роздрібного товарообігу включає в себе продовольчі і непродовольчі товари, які поділені на асортиментні групи та підгрупи [1, с. 40].

Аналіз товарообігу дає змогу виявити резерви його зростання (зниження), визначити шляхи підвищення збалансованості його показників для більш повного задоволення попиту населення, поліпшення фінансового стану торговельних підрозділів і підприємства в цілому.

Аналіз роздрібного товарообігу починається з його аналізу за минулий період, оцінки прогнозу на перспективу та проводиться у декілька етапів:

1. Аналіз динаміки товарообігу.
2. Аналіз товарообігу за складом і структурою.
3. Аналіз товарообігу за внутрішньо груповою асортиментною групою.
4. Факторний аналіз товарообігу:
 - a. Аналіз впливу товарного забезпечення на обсяг продажу.
 - b. Аналіз впливу швидкості обороту товарів на обсяг продажу.
 - c. Аналіз впливу забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання.
5. Аналіз впливу зміни чисельності персоналу та продуктивності праці.
6. Вивчення залежності товарообігу від величини витрат на збут.
7. Оцінка критичного обсягу продажу.

Вивчення існуючих тенденцій та можливостей підприємства щодо реалізації товарів, визначення факторів, які позитивно чи негативно впливають на обсяг товарообороту підприємства, досягаються в процесі аналізу товарообороту, що передбачає проведення наступної аналітичної роботи:

- визначення загального обсягу товарообороту та аналіз ступеня виконання плану;
- аналіз динаміки загального обсягу товарообороту,
- аналіз товарно-групової структури товарообороту,
- аналіз складу товарообороту за його окремими видами,
- аналіз ритмічності та сезонності реалізації товарів,
- кількісна оцінка факторів, що обумовлюють зміну обсягу товарообороту,
- аналіз запасу фінансової стійкості підприємства.

З метою візуального вивчення показників балансу слід проаналізувати структуру обігових засобів у валюті балансу, яка дає можливість оцінити фінансовий стан, розрахувати необхідний обсяг інформації про підприємство, установити за рахунок яких статей та чинників змінилася величина оборотних коштів [3, с. 9].

Серед факторів зовнішнього середовища найважливіше значення мають наступні фактори:

1. Обсяги та структура споживчого ринку.

Цей фактор визначає можливий загальний обсяг товарообороту та його необхідну асортиментну структуру. Досягнення відповідності між обсягом та структурою товарообороту й обсягом та структурою попиту є необхідною передумовою успішної реалізації товарів.

2. Обсяги та структура пропозиції споживчих товарів.

Цей фактор обумовлює можливості підприємства щодо закупівлі товарів, які пропонуються для реалізації, а отже, забезпеченість товарообороту товарними ресурсами.

Розподіл купівельних фондів між окремими торговельними підприємствами відбувається не централізовано та пропорційно, а відповідно до конкурентних переваг, окремих підприємств. Останні визначаються місцезнаходженням підприємства, його товарною, ціною, маркетинговою політикою, якістю торговельного та післяпродажного обслуговування та іншими факторами [2, с. 18].

3. Державне регулювання торговельної діяльності.

До основних факторів внутрішнього середовища підприємства, що обумовлюють обсяги, структуру та перспективу зростання товарообороту, відносяться:

1. Загальна стратегія діяльності підприємства на споживчому ринку, яка розробляється, виходячи із стадії життєвого циклу підприємства, стану зовнішнього середовища, конкурентних переваг підприємства на певному сегменті споживчого ринку.

2. Спеціалізація (товарний профіль) підприємства.

Даний фактор насамперед обумовлює асортиментну структуру товарообороту підприємства, тобто обсяги реалізації окремих груп товарів та співвідношення між ними.

3. Місцезнаходження підприємства.

Дія цього фактора обумовлює інтенсивність потоку потенційних покупців підприємства. Чим вища інтенсивність потоку покупців, тим більші обсяги товарообороту підприємства, і навпаки.

4. Цінова та маркетингова політика підприємства.

Успіх підприємства в реалізації товарів та послуг значною мірою залежить від ефективності його цінової та маркетингової політики.

Цінова політика підприємства визначає рівень цін на товари та послуги, що реалізуються підприємством.

5. Забезпеченість товарообороту товарними ресурсами.

Обсяг товарообороту підприємства залежить від наявності товарної пропозиції (надходження товарів), обсягів товарних запасів та їх зміни протягом певного періоду, обсягів іншого вибуття товарних ресурсів. Вплив цих факторів на обсяг товарообороту відображає балансове рівняння, яке отримало назву "товарний баланс":

$$Z_n + H = P + B^\circ + Z_k \quad (1)$$

де Z_n – запаси на початок періоду; H – надходження товарів; P – реалізація (товарооборот); Z_k – запаси на кінець періоду; B° – інше вибуття товарів.

Взаємозв'язок між ними виражається адитивною моделлю:

$$P = Z_{n+H-B-Z_k} \quad (2)$$

Вплив на зміну обсягу реалізації окремих складових товарного балансу вимірюється методом балансової ув'язки, тобто визначенням різниці між звітними і базовими їх величинами.

Однак ця модель не дозволяє оцінити вплив ефективності використання товарних ресурсів на товарооборот. Тому розглядають залежність товарообороту від розміру товарних запасів і товарооборотності. Модель цієї залежності має наступний вигляд:

$$P = T3 * K_{об}, \quad (3)$$

де P - обсяг роздрібного товарообороту; $TЗ$ - середні товарні запаси за період; $Коб$ - коефіцієнт оборотності, що характеризує кількість оборотів товарів за даний період

6. Забезпеченість товарообороту трудовими ресурсами.

Одним із вагомих факторів, які обумовлюють обсяги товарообороту, є наявність персоналу відповідного складу та кваліфікації для реалізації певної маси товарів; створення умов для забезпечення необхідного рівня продуктивності праці.

Залежність між обсягом товарообороту, чисельністю та складом персоналу підприємства, рівнем продуктивності їх праці відображає наступна модель:

$$T = \frac{Ч_{\text{топ}} \times B}{ПВ_{\text{топ}}} \quad (4)$$

де $Ч_{\text{топ}}$ - середньоспискова чисельність торгово-оперативного персоналу підприємства;

$ПВ_{\text{топ}}$ - питома вага торгово-оперативного персоналу в загальній чисельності

персоналу, %;

B - середня продаж одного працівника підприємства.

$$T = Ч_3 * B, \quad (5)$$

де $Ч_3$ - загальна чисельність працівників,

B - продуктивність їх праці.

Зміна чисельності, складу та продуктивності праці персоналу підприємства обумовлює відповідні зміни обсягу товарообороту підприємства.

Зростання обсягів товарообороту підприємства

може бути забезпечене за рахунок:

- збільшення чисельності торгово-оперативного персоналу підприємства;
- скорочення питомої ваги в складі персоналу апарату управління, допоміжного та обслуговуючого персоналу;
- зростання продуктивності праці персоналу підприємства, тобто середнього обсягу реалізації товарів та послуг одним працівником підприємства, при умові збереження якості обслуговування покупців [4, с. 13].

Іншу економічну модель, яка впливає на товарооборот, можна надати у такому вигляді формул, де використовується такий фактор, як чисельність працівників, кількість робочих днів та їх тривалість.

Аналізуючи вплив на товарооборот підприємства того чи іншого фактора, включеного в модель, необхідно не тільки вивчати наслідок його впливу, а й природу та механізм впливу, можливості подальшого управління цим фактором.

Використання результатів вивчення факторів у процесі аналізу управління товарооборотом передбачає:

- найбільш детальну систематизацію факторів;
- встановлення кількості або логічного зв'язку між факторами та обсягом товарообороту;
- визначення граничних оцінок дії кожного фактора;
- діагностику ситуацій, при яких фактори сприяють зростанню товарообороту та не сприяють йому;
- визначення сфери стійкості (незалежності) обсягів товарообороту при змінах характеру окремих факторів, а також часовий крок запізнення, що має вплив на зміну факторів;
- виконання варіантних розрахунків плану товарообороту, розробку сценаріїв його розвитку, враховуючи ймовірну зміну факторів.

Література

1. Бутинець, Ф. Ф. Особливості бухгалтерського обліку в торгівлі [Текст] : навчальний посібник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: ПП "Рута", 2002. – С. 38-48.
2. Білуха, М. Т. Теорія бухгалтерського обліку [Текст] : підручник / М. Т. Білуха. – К. : 2000. – С. 12-20.
3. Губачова, О. В. Співні питання обліку торгової націнки у роздрібних торговельних підприємствах [Текст] / О. В. Губачова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 8. – С. 8-10.
4. Шаповал, А. О. Особливості обліку товарних операцій на підприємствах роздрібно торгівлі [Текст] / А. О. Шаповал // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 5. – С. 10-14.

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Розглянуто питання сутності та ролі бюджетування в системі управління підприємством та доцільності його запровадження за ринкових умов господарювання.

Ключові слова

Бюджетування, система управління підприємством, центр відповідальності, операційні бюджети, фінансові бюджети, допоміжні бюджети.

Діяльність будь-якого підприємства, незалежно від розмірів та структури, напрямку діяльності чи результативності, потребує, окрім ефективної організації фінансово-економічної діяльності, забезпечення планування та бюджетування діяльності. Сьогодні не доцільно ставити за мету лише отримання прибутків чи задоволення потреб кожного клієнта, поскільки ефективність господарювання полягає не в цьому. Щоб забезпечити справжнє процвітання компанії, керівнику необхідно вміти прогнозувати, давати оцінку всім зовнішнім та внутрішнім факторам, що впливають на економіку підприємства, передбачати можливі проблеми, вчасно проводити політику щодо їх усунення. Саме тому в якості одного з ефективних напрямків реалізації таких завдань на мікрорівні пропонується використання бюджетування, яке позитивно зарекомендувало себе в країнах з розвинутою ринковою економікою.

Вагомий внесок у розробку теоретичних й методологічних основ бюджетування внесли такі зарубіжні вчені як Діккі Террі, Друрі К., Кінг Альфред М., Майер Е., Райан Б., Фалуді А. й інші. Але, звичайно, є недоцільним використовувати західні концепції без їх адаптації до вітчизняних умов господарювання (у зв'язку з наявністю ряду суттєвих національних особливостей менеджменту, системи обліку й звітності, рівня інформаційного забезпечення тощо).

У вітчизняній економічній літературі науковим загалом широко дискутуються теоретичні й методичні аспекти розробки та впровадження бюджетування, але поки що вони не отримали системного висвітлення у

працях вітчизняних вчених. Певні напрацювання уже зроблено в дослідженнях Савчук В. П., Терещенко О. О., Сизової Т. В., Гамаюнова В. В., Щіборща К. В., [3]. Хоча, слід відмітити, що значна кількість проблемних питань ще залишається відкритою для дослідження зокрема щодо концепції бюджетування, відокремлення та систематизації принципів, функцій, методів, а також факторів, які обмежують впровадження та використання бюджетування в сучасних умовах, розкриття особливостей організації бюджетування; адаптації західних методик складання бюджетів і контролю за їх виконанням до сучасних умов діяльності вітчизняних підприємств та їх консолідації з вітчизняними здобутками тощо.

Метою статті є обґрунтування специфіки використання бюджетування на мікрорівні. За такого способу формалізації цілей та їх узгодженні (координації) з економічним потенціалом, фінансовими ресурсами за обсягами й термінами створюються умови для досягнення найбільш ефективних результатів діяльності підприємств.

За своїм змістом бюджетування є технологією планування, обліку, контролю й аналізу фінансових, інформаційних і матеріальних потоків, а також фінансових результатів. Ця технологія охоплює всі функціональні сфери діяльності підприємства: маркетинг, адміністрування, управління персоналом, виробництво, закупівлі, контроль якості, дослідження, продажу тощо. Саме тому ми пропонуємо розглядати бюджетування діяльності підприємства як сукупність процесів

різного рівня складності, що виконуються і залежать від діяльності різних підрозділів підприємства, де кожному рівню управління визначено відповідний рівень планування, реалізації і контролю, та головними відмінностями яких є масштабність мети, рівень інформованості й деталізації показників. Це відповідно дозволяє обґрунтувати місце бюджетування в системі управління як механізму узгодженої взаємодії планування, обліку, контролю, аналізу й регулювання діяльності з управління фінансовими результатами та фінансовим станом як на рівні підприємства, так і на рівні кожної структурної одиниці (центру

відповідальності); координації основних сторін діяльності підприємства (виробництво, збут, фінанси) через узгодження відповідних бюджетів; орієнтації при прийнятті рішень на кожному рівні управління задля досягнення загальних стратегічних цілей підприємства.

Бюджетування дає можливість уникнути анархії, узгоджувати дії фахівців різних спеціальностей, котрі, при тому, знаходяться на різних щаблях організаційної ієрархії, та інтересів вищого керівництва підприємства. На успішність компанії впливає безліч факторів (рис. 1), та саме система бюджетування зв'язує всі ці фактори.

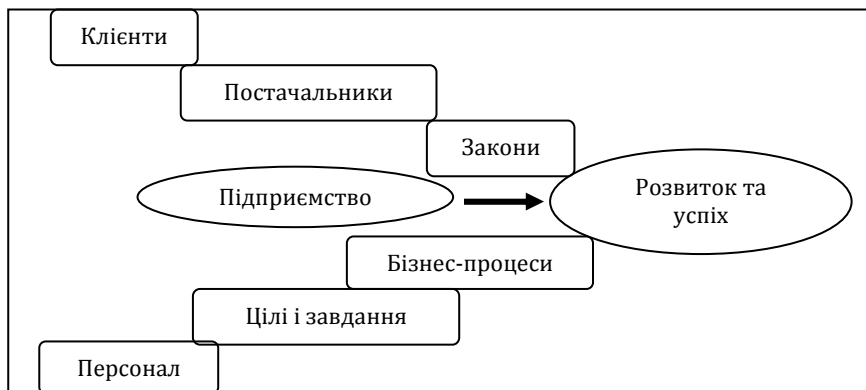


Рис. 1. Вплив різноманітних факторів на розвиток та успіх компанії

Таким чином, система бюджетування, якщо розуміти її як інструмент управління, повинна зводити воедино:

1. Елементи організаційної структури (підрозділи, відділи, окремі посади).
2. Ресурси (як ті, котрі споживаються, так і ті, котрі формуються на виході).
3. Діючі системи підприємства (стратегічне планування, операційну систему, систему обліку, інформаційну систему).
4. Внутрішні нормативні документи.

У зв'язку із вищенаведеним очевидно є необхідність регламентації процесу бюджетування, де, на нашу думку, повинна міститися наступна інформація:

- критерії оцінки якості і способи контролю результату (керівництво підприємства і його посадові особи повинні мати впевненість у достовірності, своєчасності і корисності даних, які формуються системою бюджетування);
- дії, які необхідно виконати (кожен співробітник повинен розуміти своє місце і роль у функціонуванні системи бюджетування як у межах свого підрозділу, так і в межах підприємства в цілому);
- планові терміни виконання таких дій (для того, щоб дані системи бюджетування були своєчасними, необхідна злагоджена робота всього колективу, і чим більший цей колектив, тим жорсткішими є вимоги до своєчасності отримання і надання інформації);
- відповідальність за результат дій (кожний співробітник, усвідомлюючи необхідність своїх дій і час, коли їх необхідно робити, повинен розуміти наслідки неналежного виконання і відчувати прямий зв'язок із системою мотивації);
- можливі відхилення фактичного ходу роботи від запланованого (регламент - це свого роду карта, яка повинна мати систему координат, за допомогою якої й буде оцінюватися хід виконання процесу) [4].

Система бюджетування на підприємстві базується на розробці бюджетів у розрізі центрів відповідальності чи/та напрямків діяльності, організації контролю за їх виконанням, аналізу відхилень від бюджетних показників та регулюванні на цій основі господарської діяльності з метою узгодження та досягнення намічених результатів на всіх рівнях управління. Центр відповідальності - це сфера діяльності, у межах якої встановлена персональна відповідальність менеджера за показники діяльності, які він зобов'язаний контролювати. При розробці бюджетів як центрів відповідальності й складанні звітів про їх виконання, витрати слід поділяти на контрольовані та неконтрольовані. При відсутності такого поділу виникають ускладнення щодо оцінки дій керівників центрів відповідальності, суттєво послаблюється мотивація менеджерів середнього й нижнього рівнів управління.

Бюджетування, маючи на увазі три мети (планування і прогнозування, включаючи формулювання політики; координацію діяльності усередині компанії; контроль за виконанням та оцінку виконання) може бути складене: для підприємства загалом, для структурних підрозділів, для проектів.

Загальний бюджет являє собою скоординований по всіх підрозділах або функціях план роботи для організації в цілому. Він складається з двох основних бюджетів (операційного і фінансового) та допоміжних [2].

Базовою ланкою бюджетування на підприємстві є операційні бюджети, які трансформують та формалізують кількісні показники у вартісні й характеризують перспективні надходження і використання фінансових ресурсів підприємства. Основна частина операційних бюджетів прямо чи опосередковано впливає на кінцеві показники й перш за все на показники доходів, витрат та ефективності діяльності на кожному етапі фінансово-господарських

процесів і структурних підрозділів підприємства. До операційних бюджетів належать: бюджет продажів, бюджет виробництва, бюджет прямих матеріальних затрат, бюджет прямих витрат на оплату праці, бюджет виробничих накладних витрат, бюджет комерційних витрат, бюджет управлінських витрат. На їх підставі розробляються основні та фінансові бюджети, в яких відображується вплив прийнятих рішень у виробничій, комерційній, інвестиційній діяльності підприємства на його активи, фінансові ресурси й фінансову стійкість протягом бюджетного періоду. З метою вдосконалення системи управління з використанням бюджетування є доцільним доповнення операційних бюджетів підприємств аналітичними бюджетами, тобто такими, в яких на операційному рівні подається кластер інформації про ефективність виробничої та комерційної діяльності. Аналітичні бюджети слід розробляти у вигляді бюджетів постійних, змінних витрат та маржинального доходу.

Фінансовий бюджет – сукупність бюджетів, які відображають заплановані кошти і фінансовий стан підприємства. Фінансовий бюджет складається з: бюджету доходів та витрат, бюджету руху грошових коштів та бюджетного балансу.

Допоміжними бюджетами є інвестиційний бюджет та бюджет руху дебіторської та кредиторської

заборгованості.

Послідовність формування основного бюджету можна представити у вигляді схеми (рис. 2), яка хоча не відображає всі можливі взаємозв'язки між бюджетами, але описує логічну послідовність процесу бюджетування.

Звичайно, бюджетування без наявної функції контролю усім нагадуватиме скоріше спробу плескати в долоні однією рукою. Технічно ці два інструменти використовуються сукупно, проте слід наголосити, що ні бюджетування, ні контроль не є ціллю підприємства. Складений бюджет відображає показники, що їх має досягти підприємство, хоча ж сама бюджетна модель складається задовго до початку бюджетного періоду. І оскільки неможливо точно передбачити все, адже наш світ рухається надто швидкими темпами, та керуватися виключно бюджетним планом, то можна постати перед небезпекою негнучкості та неможливості змінюватися разом зі світом та необхідними реаліями. Саме тому в процесі господарської діяльності можуть бути відхилення - різниця між бюджетними та фактичними показниками [1]. Аналіз відхилень, що є процесом систематичного порівняння планових і фактичних показників діяльності (рис. 3), дає можливість оцінити ефективність і результативність діяльності підприємства.

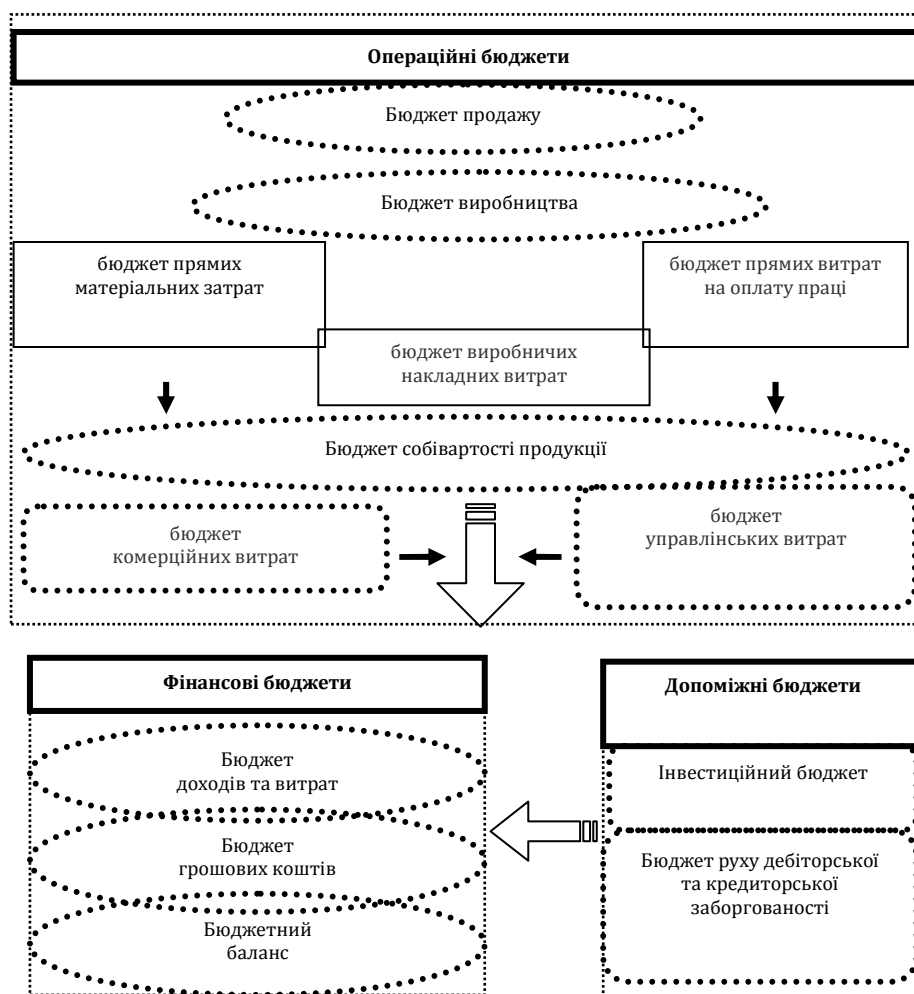


Рис. 2. Послідовність формування основного бюджету

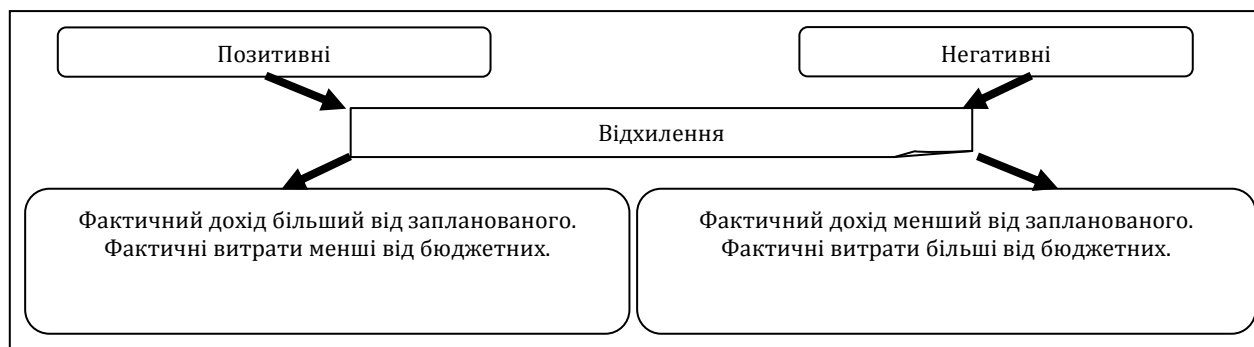


Рис. 3. Схема аналізу за відхиленнями

Підприємство повинно відреагувати на відхилення, якщо вони негативні. Якщо вони сприятливі, то, можливо, проаналізувати причини їх виникнення і постаратися підтримати цей рівень або навіть збільшити міру їх впливу.

Бюджетування – це потужна методика, яка зв’язує операційну діяльність компанії з фінансовими аспектами розвитку бізнесу, і цим самим робить щоденну реалізацію стратегії компанії більш видимою, зрозумілою та контрольованою для менеджерів та власників підприємства. Переваги цього інструменту управління незаперечні, однак його впровадження вимагає значних зусиль та уваги, що, відповідно, не може відбутися без помилок. Тому звертаємо увагу на деякі типові технічні помилки, що зумовлюють невдале впровадження бюджетного управління.

Передусім, бюджетування є першим кроком до втілення в життя стратегічного плану підприємства. Тому й основними орієнтирами при складанні бюджетів є стратегічні цілі. Стратегії часто формулюються на основі різних ініціатив, а бюджет підприємства має відображати ці ініціативи.

Багато підприємств головним інструментом управлінського планування та контролю вважають електронні таблиці, які дають спрощену модель поточної фінансово-господарської діяльності підприємства. З їх допомогою тяжко аналізувати результати з погляду стратегічних ініціатив. На ринку України представлено кілька продуктів (Adaytum, MPC, Oracle Financial Analyser, SyteLine Budgeting), які забезпечують повну автоматизацію найважливіших етапів процесу управління: аналізу корпоративної інформації, корпоративного планування, контролінгу та перепланування, регламентування процесів бюджетування, створення й реструктуризації моделей корпоративного бюджетного управління та контролю. Дані системи дають змогу планувати згори-вниз і знизу-вгору (з використанням механізмів прямого та зворотного розподілу та обмежень), проводити організаційне структурування підприємства за центрами відповідальності, здійснювати планування приросту з урахуванням ресурсних обмежень і можливостей підприємства, розробляти необмежену кількість сценаріїв бюджетів, застосовувати різні методи розподілу середніх і постійних витрат та планування собівартості тощо. Використання таких систем призводить до оптимізації як цілих підприємств, так і його центрів відповідальності, а також розрахунок чисельних значень параметрів, що забезпечують майже ідеальне використання ресурсів і розв’язання завдань максимізації прибутку за мінімізації витрат [5].

Ситуація, коли з формальної організаційної структури підприємство перетворюється у фінансову

структуру, виникає дуже часто. Адже кожна компанія в процесі розвитку поступово зазнає, на перший погляд, непомітних, організаційних змін, які, накопичуючись, зумовлюють значні відхилення від формальної організаційної структури та практики прийняття рішень. Крім того, перед початком розробки фінансової структури доцільно провести діагностику управлінських практик компанії, тобто з’ясувати, хто за що відповідає, які має повноваження і яким чином приймаються рішення в компанії.

Іншою, часто похідною від попередньої, помилкою є неправильне формування та класифікація центрів фінансової відповідальності та визначення їх керівників. Така ситуація виникає, наприклад, на підприємствах, де власники, обґрунтовано чи необґрунтовано, часто втручаються у сферу відповідальності своїх підлеглих, і таким чином зумовлюють ті чи інші фінансові наслідки, за які мав би відповідати керівник центру фінансової відповідальності. Тому практику та логіку прийняття рішень слід аналізувати дуже ретельно перед тим, як впроваджувати бюджетне управління, адже грамотно побудована фінансова структура передбачає, що керівником центру фінансової відповідальності має бути саме та особа, рішення якої зумовлюють ті чи інші витрати та доходи. Лише за такої умови можна ефективно делегувати повноваження та підтримувати фінансову дисципліну, тобто скористатися перевагами бюджетного управління.

Звісно, невдалий досвід використання системи бюджетування у багатьох компаніях є наслідком відсутності системності в процесі розробки внутрішніх нормативних документів. Найчастіше видається велика кількість одноразових нормативних актів – наказів, розпоряджень, службових записок тощо (якість яких визначається структурою) з усіх функціональних сфер діяльності, що створює проблеми як при використанні, так і при актуалізації документів. Або ж навпаки, розробники пробують скористатися готовими шаблонами відповідних документів, взятими з теоретичної літератури чи з навчальних матеріалів. Насправді адаптувати такі документи «під себе» та отримати якісний результат є досить складно або взагалі неможливо, адже кожна компанія має значну специфіку, а дуже абстрактно викладені документи, які підходять «для всіх», матимуть невелику практичну цінність.

Бюджетування в західних країнах базується на традиціях ринкового господарства та високій загальній управлінській культурі компаній, рівень якої в Україні на сучасному етапі розвитку поки що недостатній. В Україні багато компаній, які не бюджетують: і тому, що руки не доходять, і тому, що перебувають вони не так

далеко від свого моменту утворення, і ще й тому, що у нас існувало «радянське» розуміння бюджетування, згідно з яким бюджет був інструментом «для когось», а не для самого підприємства (наприклад, не витратити всі гроші згідно з бюджетом було так само погано, як і перевитратити їх). До того ж сьогодні у бізнесі багато керівників, які не є фінансистами і мало що в цьому розуміють. Як наслідок з вищенаведеного, нормальним явищем є те, що українські компанії наразі не можуть поділитися результатами впровадження автоматизованих систем планування, позаяк такі проекти запущено не так давно. Натомість про результати можуть розповісти російські компанії, що набагато раніше почали впроваджувати такі системи, і небезуспішно. Наприклад, ВАТ «Об'єднані машинобудівні заводи» — одна з найбільших російських компаній важкого машинобудування — впровадила систему Huregion Pillar, що забезпечує складання стратегічного бюджету (період — близько 10 років) та оперативного річного бюджету. Начальник управління фінансового аналізу ОМЗ Сергій Ніколаєв зазначає: «Ми розробили та автоматизували нову методологію бюджетного планування, що дає змогу працювати ефективніше, ухвалювати обгрунтовані й своєчасні управлінські рішення на основі повної та оперативно отриманої інформації» [5].

Сьогодні конкуренція на ринку настільки велика, що для успішної роботи компаніям доводиться випереджати своїх конкурентів не тільки за рівнем технологій і показниками основної операційної діяльності, але за якістю систем управління, що забезпечують швидку реакцію компанії на ринкові зміни. Малі підприємства є переважно динамічними, у них наявна більш підприємницька натура і як наслідок бюджетування проявляється менше. Найбільш ефективна система бюджетування на великих підприємствах зі значною кількістю відокремлених підрозділів, які можна класифікувати як центри відповідальності, та напрямки діяльності.

Як виміряти правильність роботи компанії? Тільки

звіряючи отримані фінансові результати з бюджетом. Саме з бюджетом слід порівнювати кварталні чи річні прибутки та витрати. І в такий спосіб контролювати роботу.

Бюджетування - це не зайва трата часу та ресурсів. Це інструмент поліпшення виживання, яким ніколи не пізно оволодіти. Бюджет насправді - це путівна мапа, з якою слід звірятися, чи не збилися з правильного шляху. В книжці «Стратегічний менеджмент» авторів Томпсона і Стріклєнда зазначено, що мудрість людини полягає в її можливості втримати одночасно в голові дві абсолютно протилежні речі, спробувати їх примирити між собою, пояснити доцільність та можливість існування кожної з них (бажано при цьому не з'їхати з глузду і не роздвоїти власну особистість). Отже, такою, мабуть, і повинна бути позиція людини, яка постійно порівнює діалектично різні речі. Звичайно, власник сам повинен знайти баланс між бюджетуванням та небюджетуванням. Тому в процесі трансформації системи управління не слід ставити завдання однозначного впровадження бюджетування. Адже управління підприємством не поліпшиться, якщо менеджери не будуть розуміти мети та функцій створеної системи, не знатимуть її інформативних і аналітичних можливостей та необхідності активної взаємодії з бухгалтерським персоналом.

Отже, якщо основа бізнесу - підприємницька жилка людини, то бюджетування - похідна, вміння перевести ідеї в цифри, які можна порівнювати між собою кількісно. Як результат підприємство отримує ефективний інструмент оперативного управління, використання якого дозволить планувати фінансово-господарську діяльність, спрямувати її на досягнення певного фінансового результату, оптимізувати фінансові потоки, вчасно виявляти відхилення планових та фактичних показників і оперативно коректувати діяльність у разі необхідності. І таким чином забезпечити підприємству переваги над конкурентами.

Література

1. Голов, С. *Управлінський облік [Текст] / С. Голов. - К. : Лібра, 2004. - 704 с.*
2. Нападовська, Л. *Управлінський облік [Текст] / Л. Нападовська. - К. : Книга, 2004. - 544 с.*
3. Онищенко, С. *Бюджетування в системі фінансового управління підприємством [Електронний ресурс] / С. Онищенко. — Режим доступу: <http://www.lib.ua-ru.net/inode/33664.html>.*
4. Охотнік, С. *Регламентация процесу бюджетування за допомогою стандарту IDEF0 [Електронний ресурс] / С. Охотнік. — Режим доступу: <http://www.kstil.com.ua/rubrics/?aid=142&rid=26>.*
5. Черненко, М. *Бюджетування. Вчимося на помилках [Електронний ресурс] / М. Черненко // Український діловий тижневик «Контракти». - 13.10.2003. - №41. — Режим доступу: <http://kontrakty.com.ua/show/ukr/article/10/412003923.html>.*

ФОРМУВАННЯ ПОТОКІВ ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ТА ЇЇ АНАЛІЗ В УМОВАХ АВТОМАТИЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ З ВИГОТОВЛЕННЯ СКЛОВИРОБІВ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

Розглянуто окремі принципи створення інформаційної інфраструктури, спроможної забезпечити дієву систему формування потоків логістичної інформації та її аналіз в умовах автоматизованої обробки

Ключові слова

Логістична інформація, інформаційна логістична система, економічний аналіз, аналіз функціонування логістичних систем.

Останніми роками серед економістів – аналітиків та у пресі виразнішими стають висновки щодо позитивних тенденцій у напрямку розвитку вітчизняного ринку. Зростають об'єми виробництва і продажу, ростуть обороти, які вимагають підвищеної уваги до якісних характеристик товарів та сервісу. За цих умов вищий ешелон менеджменту починає відчувати симптоми втрати контролю над ситуацією, а інколи перестає розуміти як працює підприємство чи фірма в цілому та їх структурні підрозділи зокрема. Відчуваючи певний дискомфорт у прийнятті управлінських рішень, керівники змушені запроваджувати сучасні управлінські технології, серед яких вагоме місце належить логістичній інформації та методик її аналізу, розбудованих на використанні широких можливостей комп'ютерної техніки. Нові завдання, що постають перед організаторами та керівниками виробництва у напрямку реалізації логістичних принципів, змушують їх до створення інформаційної інфраструктури, яка дала б змогу забезпечити організацію діючої системи потоків інформації відповідно до напрямків, необхідних для виконання поставленої мети [4, с. 22]. Методика логістичного управління таким чином поповнюється вагомим джерелом модернізованої логістичної інформації.

З огляду на вищезазначене, завданням даної статті є удосконалення методології аналізу логістичної інформації на базі розширення спектра застосування можливостей сучасної комп'ютерної техніки з метою створення сприятливого інформаційного

середовища для прийняття керівниками рішень.

Окремі напрацювання у цьому напрямку належать зарубіжним вченим-логістам Д. Вордлоу, Дж. Джонсону, Р. Манну Є. Майєру, Б. Анікіну [2], Л. Міротіну. Вагомий вклад з питань формування логістичної інформації та її аналізу зробили вітчизняні науковці – І. Бажін, В. Бочарніков, Є. Крикавський [1], Р. Ларіна, М. Окландер, Н. Чухрай та ін.

Відзначаючи у своїх працях важливість оперування логістичною інформацією, вітчизняні і зарубіжні вчені акцентують увагу як на загальних принципах її акумуляції, так і в розрізі процесів, властивих логістичному управлінню. Зокрема професор Є. Крикавський зазначає, що однією із проблем, з якими сьогодні стикаються логісти, вирішуючи повсякденні задачі управління, є: „...труднощі обумовлені відсутністю достовірної актуальної інформації” [1, с. 12]. Професор Б. Анікін зауважує, що для прийняття ефективних управлінських рішень потрібні якісна інформація про постачальників і споживачів, конкурентів і дилерів, аналітичні висновки щодо внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства [2, с. 60].

Зауважимо, що на сучасному етапі розвитку ринку інформація є четвертим із найголовніших економічних факторів поряд із сировиною, працею та капіталом. На відміну від інших ресурсів інформація може накопичуватись, поновлюватись, реалізовуватись, залишаючись придатною для колективного використання. При цьому володіння повною, достовірною, актуальною та оперативною інформацією забезпечує отримання

ринкових переваг, знижує фінансовий ризик, ефективно підтримує прийняття рішень як для окремих суб'єктів економіки, так і для держави загалом. Іншими словами, інформація є стратегічним ресурсом, одним з основних багатств як державного, так і приватного бізнесу [3, с. 143].

Важливість інформаційної логістичної системи полягає в тому, що на ній базується підсистема управління підприємством відповідного рівня. Від ступеня наповнення інформаційної системи, якості й своєчасності інформації залежить ефективність системи управління підприємством загалом. У свою чергу лише впровадження управлінських ініціатив, що ґрунтуються на логістичній інформації, дають змогу простежити ефективність від їх проведення і створити нові можливості щодо вдосконалення аналітичної бази [3, с. 144].

За такої ситуації в сучасних умовах розвитку інформаційного суспільства інформація повинна розглядатись у нерозривній єдності з комп'ютерними системами, які забезпечують оптимізацію її збирання, реєстрації, зберігання, передавання й перетворення. За допомогою комп'ютерів інформація швидко надходить, "сортується" у заздалегідь визначеному порядку та опрацьовується. Таким чином, ні у кого не виникає заперечень з приводу твердження, що комп'ютери не створюють інформації, але вони здатні надзвичайно швидко її сприймати, сортувати, аналізувати, перетворювати і за допомогою "штучного інтелекту" та різних експертних систем генерувати "нові знання".

Донедавна переважна більшість вітчизняних підприємств процес удосконалення управління виробництвом здійснювала незалежно від автоматизованих систем. автоматизувались функції тільки окремих структурних підрозділів. нині основна увага приділяється створенню наскрізних комп'ютерних систем, які забезпечують комплексність та інтегрованість функцій управління, орієнтуються на оперативне формування варіантів рішень для керівництва.

Проте створення найоптимальнішої інформаційної системи з урахуванням заданої специфіки залишається справою кожного окремого підприємства. Створювані інформаційні системи насамперед повинні задовольняти управлінські потреби щодо інформаційних ресурсів та враховувати специфічні технологічні аспекти галузі, до якої належить підприємство.

Зазначимо, що згадана система є лише способом збору та акумуляції інформації, а її ефективність залежить від якості роботи окремих інформаційних блоків – підсистем: фінансового обліку, управління кадрами підприємства, відділів постачання, маркетингу, збуту і т. д. Нагромаджена інформація створює базу даних підприємства, яка використовується для управління з метою розвитку та просування на ринку своєї фірми. Забезпечувати такий поступ має логістика, основний інструмент якої – економічний аналіз. Останній, звичайно, дає змогу відобразити та оцінити ефективність функціонування логістичної системи.

Можливість проведення такого аналізу та пошуку заходів щодо вдосконалення логістичних схем є лише в умовах інформаційного забезпечення на рівні достатності.

Вдосконалення інформаційного забезпечення повинно розглядатись у площині процесу забезпечення інформацією; сукупності форм документів; наявності та розробки нормативної бази і реалізовуваних рішень щодо обсягів, розміщення та форм існування інформації, яку використовують в інформаційній системі у процесі її функціонування.

При застосуванні комп'ютерних технологій найпростіший процес забезпечення користувачів інформацією як для управління, так і для аналізу складається з кількох стадій (рис. 1), формуючи, таким чином, базу даних підприємства.

Збирання і реєстрація інформації та формування бази даних відбуваються за визначеними напрямками (рис. 2).

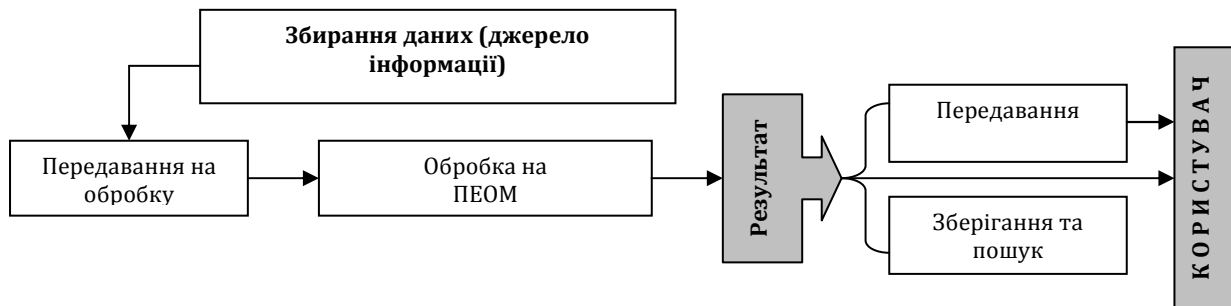


Рис. 1. Процес забезпечення економічного аналізу логістичною інформацією



Рис. 2. Напрямки потоків інформації при формуванні бази даних

Сформована на різних рівнях внутрішня інформація може нагромаджуватися в центральній (інтегрованій) базі даних на файлі чи клієнт-сервері або зберігатися в базах даних відповідних АРМ спеціалістів.

Незалежно від способу проведення аналізу його методика має відповідати загальноприйнятим вимогам, актуальність яких з використанням комп'ютерної техніки лише підсилюється (рис. 3).

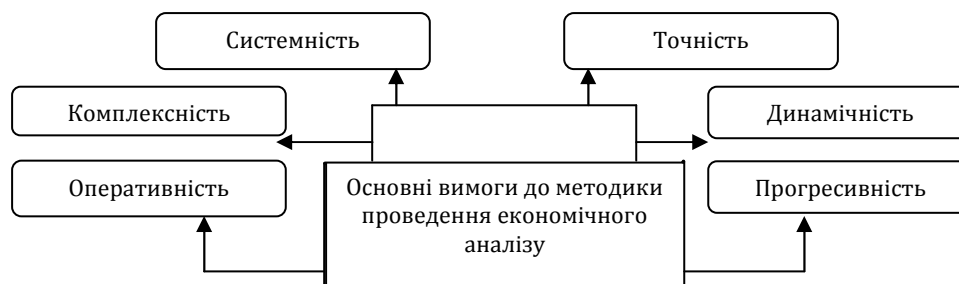


Рис. 3. Вимоги до методики економічного аналізу в умовах автоматизації.

Значимо, що процес автоматизації обробки економічної інформації для аналітичних потреб у сучасних умовах за допомогою готових спеціальних програм представлений обмеженою кількістю програмних продуктів. Їх можна поділити на три групи [5]:

1. Спеціалізовані рішення для логістичних компаній чи логістичних відділів;
2. Модулі, що розширюють фінансові й бухгалтерські програми з урахуванням специфічних вимог логістичних служб чи відділів;
3. Прикладні програми, створені для інших сфер діяльності, що застосовуються для здійснення логістичних розрахунків чи забезпечують їх виконання.

Вибір спеціалізованих продуктів для логістичних компаній чи логістичних відділів невеликий, навіть з урахуванням розробок учених країн заходу, які потребують ґрунтовної роботи для адаптації до цих вимог українських замовників і вітчизняного законодавства. більшість подібних систем є функціонально розвинутими і їх можна успішно застосовувати в діяльності відділів, відповідальних за логістику на підприємстві. Загальним недоліком цих систем є "закритість" як щодо розширення й зміни їхньої функціональності, так і при інтегруванні до інших програмних продуктів, що використовуються підприємством (насамперед до фінансових й бухгалтерських систем). Закритість архітектури обмежує застосування веб-технологій, важливих при створенні розподілених автоматизованих систем, до яких належать логістичні, завданнями котрих є забезпечення взаємодії із зовнішніми партнерами, постачальниками й замовниками.

Модулі, що дають змогу розширити фінансові й бухгалтерські програми з урахуванням специфічних вимог логістичних служб чи відділів, пропонують у вигляді самостійних розробок як незалежні постачальники, так і самі розробники фінансово-облікових програм як єдиної системи. перевагою подібного рішення є інтегрування з фінансовою системою. Це важливо для створення системи звітності, а також для зручності механізму формування бухгалтерських і платіжних документів у рамках єдиної системи.

Невід'ємною умовою вдосконалення процедури аналізу функціонування логістичних систем на підприємствах скляної промисловості є впровадження інформаційних систем з використанням можливостей корпоративних інформаційних мереж типу Intranet чи Extranet.

Аналіз інформаційної інфраструктури підприємств скляної промисловості, зокрема ВАТ "Бережанський склозавод" що на Тернопільщині, ТОВ "Гута", ТОВ Виробничо-комерційна фірма "Декор", ТОВ "Самбірський склозавод", розміщених на Львівщині, засвідчує, що річний відсоток збуту продукції за межі України сягає позначок від 20,6% до 38,8%. Поряд з цим, незважаючи на достатню кількість комп'ютерів, програмного забезпечення і теоретичні знання фахівців про раціональні інформаційні технології, "чудо" від їх запровадження не відбулось, а технологія оброблення інформації поки що залишається "паперовою". Такий факт є значним гальмом розвитку торгівлі, зокрема з далеким зарубіжжям. Іншими словами, інформаційні технології і все, що з ними пов'язане (технічна інфраструктура і реальне щоденне життя підприємства), існують відокремлено. У згаданих підприємств немає осмисленого підходу до управління інформацією і всього, що з нею відбувається (її створення, передавання, споживання, прийняття рішень), це результат несистематизованих і непогоджених дій співробітників і керівництва. Відсутня як інформаційна інфраструктура, що базується на адекватних комп'ютерних технологіях, так і організаційне забезпечення, тобто струнка система правил, процедур і ролей в управлінні інформацією.

Як підтверджує світовий досвід, Intranet-технології спроможні не лише зекономити час і гроші, й суттєво підвищувати ефективність функціонування підприємства через оптимізацію і доступність економічної інформації.

Розглядаючи можливість Intranet, зазначимо, що це є мережа всередині підприємства, яка використовує технології Інтернету для забезпечення подібного середовища з метою використання інформації, взаємозв'язку, співпраці та підтримки ділових відносин.

Тому, застосовуючи intranet-технології підприємства з виготовлення скловиробів мали б змогу:

- значно зменшити обсяг паперових архівів;
- збільшити швидкість отримання і використання інформації у процесі виконання функціональних обов'язків працівниками підприємства;
- зменшити витрати на адміністрування програмних застосувань на робочих місцях користувачів;
- швидко актуалізувати будь-які зміни в інформаційному сховищі установи;
- змістити акценти зі створення інформації на її ефективне споживання.

Поряд з переліченими вигодами, впровадивши в практичну діяльність Intranet, склозаводи матимуть:

- дешевий доступ;

- простий, інтуїтивний графічний інтерфейс користувача, що дає змогу оцінки через браузері;
- дешеве або безкоштовне програмне забезпечення;
- дешеве обладнання;
- стандартизовану передачу файла;
- стандартизоване створення документа;
- стандартизований мережевий протокол, TCP/IP;
- зменшення витрат на друкування і папір;
- зменшення витрат на різні опитування і визначення думки колективу;
- високу продуктивність через швидкий інформаційний доступ і просту співпрацю.

Доцільним, на наш погляд, є створення на базі інтернет-технологій регіонального інформаційного простору.

У світовій практиці використовуються різні технології електронного обміну діловою інформацією, найвідомішою з яких відповідно до стандартів ООН є ЕДІФАКТ. Ця технологія регламентує головні принципи обміну діловими даними між різноманітними учасниками господарських зв'язків у сфері комерційної діяльності (виробничими підприємствами, торговельно-посередницькими організаціями, банками, страховими компаніями і т. д.).

Технологія типу ЕДІФАКТ дасть можливість підприємствам скляної промисловості за допомогою елементів стандартних інформаційних повідомлень складати описи та формувати електронні версії документів, які застосовують у комерційній практиці; передавати їх у закодованому вигляді телекомунікаційними мережами із забезпеченням конфіденційності комерційної інформації. Сформований українською мовою документ, можна транслювати українським одержувачам, а також перекласти всіма європейськими мовами для зарубіжних партнерів. Підприємство-партнер на місці призначення незалежно від економічних чи географічних кордонів за допомогою технології ЕДІФАКТ отримує закодовану інформацію і перетворює її у форму стандартного паперового документа.

Отже, розглянуті пропозиції щодо забезпечення формування потоків логістичної інформації шляхом використання окремих програмних продуктів, а також можливостей діючих технологій електронного обміну діловою інформацією повністю придатні для аналізу процесу збуту готових виробів склянозаводами Західного регіону України.

Література

1. Крикавский, Е. В. *Определение оптимального размера заказа: есть над чем подумать [Текст]* / Е. В. Крикавский // *Логистика. Проблемы и решения.* – 2008. – № 2. – С. 12.
2. *Логистика [Текст]: учебник / Под ред. Б. А. Аникина.* – М.: ИНФРА – М, 2001. – 352 с.
3. Пушкар, М. С. *Логістичні системи підприємства: облік, аналіз і аудит [Текст]: монографія / М. С. Пушкар, А. Г. Богач, В. Г. Мельник.* – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 187 с.
4. Тяпухин А. *Информационная логистика [Текст]* / А. Тяпухин, М. Самтарова // *Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция.* – 2005. – № 1. – С. 22–27.
5. *[Електронний ресурс].* — Режим доступу : http://www.Docflow.ru/analytic_full.asp param=32212.

АГРЕГАТНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено сутність агрегатного підходу до оцінки фінансової стійкості. Обґрунтовано використання під час оцінки фінансової стійкості підприємств торгівлі, методики, яка базується на визначенні надлишку (або дефіциту) джерел коштів для формування запасів і витрат. Внесено пропозиції, що дозволяють підвищити об'єктивність результатів оцінки фінансової стійкості у торговельних підприємствах.

Ключові слова

Агрегатний підхід, оцінка, фінансова стійкість, власний оборотний капітал, підприємство торгівлі.

Неоднозначність у трактуваннях суті та змісту фінансової стійкості обумовлює різні підходи до її оцінки, вибору відповідних показників такої оцінки. Найбільш узагальненою класифікацією підходів до оцінки фінансової стійкості вважається їх розподіл на підходи, що засновані на використанні абсолютних показників, і підходи, які передбачають розрахунок відносних показників.

Цим питанням приділено увагу в працях таких науковців, як Ковальов В. В., Шеремета А. Д., Сайфуліна Р. С., Савицької Г. В., Кольцової І. В. та ін., і, особливо, у торгівлі – Бланка І. О., Абрютіної М. С., Сидорової Т. О., Власової Н. О. Вивчення опублікованих робіт виявило відсутність на даний момент єдиного підходу до побудови відповідного алгоритму оцінки фінансової стійкості та наявність багатьох різних методик, які пропонують використовувати показники, що відрізняються один від одного за кількісними значеннями та методами розрахунку. Також існує потреба в підвищенні об'єктивності висновків, отриманих за результатами оцінки фінансової стійкості вітчизняних підприємств торгівлі.

Метою даного дослідження є аналіз агрегатного підходу до оцінки фінансової стійкості торговельного підприємства та його адаптування у відповідності з сучасними умовами господарювання. Завданнями статті є: визначення сутності агрегатного підходу; обґрунтування оцінки фінансової стійкості підприємства торгівлі на основі наявності надлишку (або дефіциту) джерел коштів для формування запасів і витрат; оцінка фінансової стійкості підприємств торгівлі за допомогою агрегатного підходу; адаптування методичного

підходу відповідно до умов господарювання торговельних підприємств.

У наукових працях вітчизняних вчених і науковців країн СНД широке використання отримав агрегатний підхід, який ґрунтується на абсолютних показниках фінансової стійкості [1 – 6]. Методики даного підходу засновані на балансовій моделі, що характеризує рівновагу активів і пасивів підприємства торгівлі. Абсолютні показники в оцінці фінансової стійкості являють собою перегруповані статті бухгалтерського балансу, а всі моделі, що будуються на співвідношеннях між ними, базуються на формі порівняльного аналітичного балансу.

Можемо виділити два широко відомі методичні підходи щодо оцінки фінансової стійкості, які засновані на використанні абсолютних показників:

- оцінку на основі наявності надлишку (або дефіциту) джерел коштів для формування запасів і витрат;
- оцінку, яка заснована на визначенні достатності (або недостатності) власного капіталу для забезпечення нефінансових активів.

Слід погодитися з думкою більшості дослідників щодо того, що сутність фінансової стійкості полягає саме в першому напрямку оцінки, яке знайшло досить широке використання у вітчизняній практиці [2; 4; 5; 7]. З урахуванням важливої ролі, яку відіграють товарні запаси в торговельно-технологічному процесі, та їх високої питомої ваги у складі майна торговельного підприємства заслугове на увагу методика оцінки фінансової стійкості, що заснована на визначенні ступеня забезпеченості

запасів джерелами фінансування.

В основі даного підходу знаходиться умова, яка характеризує фінансову стійкість підприємства, – спроможність підприємства забезпечити матеріальні оборотні кошти (запаси й затрати) власними джерелами фінансування, не допускати невиправдані кредиторської заборгованості та своєчасно розраховуватися за зобов'язаннями. Дана спроможність установлюється порівнянням суми власного оборотного капіталу із загальною сумою матеріальних оборотних активів.

Власний оборотний капітал характеризує ту частину власного капіталу і прирівняних до нього коштів, яка використовується для фінансування оборотних активів. Щодо місця даного показника в оцінці фінансової стійкості в економічній літературі існують різні точки зору.

Оскільки в торгівлі велике значення мають саме стан і динаміка оборотних активів, на нашу думку, даний показник має особливе значення під час оцінки фінансової стійкості торговельних підприємств. Позитивна величина та зростання власного оборотного капіталу є необхідною умовою забезпечення прийняттого рівня не лише ліквідності, але й фінансової стійкості підприємств, що підвищує важливість даного показника. Наявність власного оборотного капіталу є для інвесторів і кредиторів позитивним індикатором для вкладення коштів у підприємство.

У сучасній обліково-аналітичній практиці показник власного оборотного капіталу визначається як різниця між поточними активами підприємства та його поточними зобов'язаннями [2; 8; 9]. Зіставлення оборотних активів і короткострокових зобов'язань є цілком логічним і обґрунтованим для характеристики ліквідності і платоспроможності, тобто оцінки фінансового стану з короткострокових позицій.

З позиції довгострокової перспективи більш доцільно застосовувати наступний алгоритм розрахунку [2; 8; 10], що впливає з необхідності покриття необоротних активів довгостроковими джерелами коштів:

$$BOK = BK + ДПК - НА, \quad (1)$$

де *BOK* – власний оборотний капітал; *BK* – власний капітал; *ДПК* – довгостроковий позичений капітал; *НА* – необоротні активи.

На фінансовому стані підприємства й на його фінансовій стійкості позначається як нестача, так і надлишок власного оборотного капіталу. Оптимальний розмір власного оборотного капіталу залежить від особливостей діяльності підприємства, у тому числі від його розмірів, обсягів реалізації, швидкості оборотності запасів і дебіторської заборгованості, умов надання підприємству кредитів, галузевої належності, господарської кон'юнктури тощо.

Одним із критеріїв оцінки фінансової стійкості підприємства є надлишок або нестача джерел коштів для формування запасів і витрат. Відповідно до цього фінансовий стан підприємства може бути охарактеризований чотирма типами, кожний з яких визначається певною нерівністю: абсолютна фінансова стійкість, нормальна фінансова стійкість, нестійкий фінансовий стан і кризовий фінансовий стан [2 – 5; 7].

В економічній літературі відсутня єдина думка щодо того, яке конкретне рівняння описує той чи інший тип

фінансової стійкості підприємства. Різниця полягає у неврахуванні під час розрахунків джерел капіталу нефінансового характеру, тобто кредиторської заборгованості. Зокрема такої інтерпретації дотримуються деякі автори [3 – 5]. На нашу думку, це може суттєво обмежити сферу застосування даного підходу під час аналізу фінансової стійкості в підприємствах різних галузей.

Так у торгівлі таке обмеження визначається особливостями торговельної діяльності: невеликою тривалістю операційного циклу підприємств галузі внаслідок відсутності виробничої стадії; високою оборотністю вкладених коштів; наявністю певного періоду часу між надходженням товарів та їх реалізацією, що обумовлює необхідність утворення товарних запасів та управління ними; формуванням потреби в товарних запасах за рахунок кредиторської заборгованості товарного характеру, що надається постачальниками. Цілком логічно, що застосування в розрахунках виключно інформації про джерела капіталу фінансового характеру для покриття запасів і витрат викривлює реальний стан речей на торговельних підприємствах і не дозволяє об'єктивно оцінити фінансову стійкість [7].

Тому для оцінки фінансової стійкості в підприємствах торгівлі доцільно використовувати методичний підхід, що враховує всі джерела капіталу [2].

Для характеристики джерел фінансування запасів використовується декілька показників, що визначаються на основі балансу та характеризують види джерел: наявність власного оборотного капіталу; наявність власного оборотного капіталу, банківських кредитів і позик для покриття запасів, кредиторської заборгованості товарного характеру; загальна величина основних джерел формування запасів.

Трьом показникам наявності джерел формування запасів відповідають три показники забезпеченості запасів джерелами формування:

1. Надлишок (дефіцит) власного оборотного капіталу;
2. Надлишок (дефіцит) нормальних джерел покриття запасів;
3. Надлишок (дефіцит) загального розміру джерел коштів для покриття запасів.

Оцінка фінансової стійкості за наведеною методикою була здійснена на основі даних 33 підприємств роздрібною торгівлі м. Харкова, згрупованих у три групи за розміром торговельної площі (невеликі, середні, великі). Результати оцінки типу фінансової стійкості досліджуваних підприємств представлені в табл. 1.

У середньому за сукупністю підприємств, які досліджувалися, стан фінансової стійкості можна охарактеризувати як нормальний із помітною тенденцією до зміцнення, про що говорить позитивна динаміка показника надлишку нормальних коштів для формування запасів. Це означає, що запаси товарно-матеріальних цінностей торговельних підприємств покривалися за рахунок власного оборотного капіталу, короткострокових кредитів банків та кредиторської заборгованості товарного характеру. Такий тип стійкості гарантує оптимальну платоспроможність підприємства, коли терміни і розміри очікуваних грошових коштів приблизно відповідають строкам погашення й обсягам строкових зобов'язань.

Таблиця 1. Забезпеченість запасів товарно-матеріальних цінностей джерелами капіталу у підприємствах роздрібно́ї торгівлі за період 2005-2007 рр.

Показники	Надлишок (дефіцит) власних оборотних коштів для формування запасів, тис. грн.			Надлишок (дефіцит) нормальних коштів для формування запасів, тис. грн.			Надлишок (дефіцит) загальних джерел коштів для формування запасів, тис. грн.		
	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік
Невеликі	-289,5	-289,6	-280,7	138,4	136,0	153,8	213,4	214,2	234,4
Середні	-4370,1	-3904	-3652,3	1390,7	1988,0	2236,4	2280,0	2728,7	2763,7
Великі	-5583,7	-5593,1	-5867,6	1802,2	2244,3	2107,2	2428,2	2893,5	2866,2
Вибірка	-10243	-9786,6	-9800,6	3331,3	4368,3	4497,4	4921,6	5836,3	5864,3

Потрібно відзначити, що у складі першої групи присутні три підприємства, стан яких характеризується як абсолютна фінансова стійкість, а у складі другої групи – два таких підприємства, про що свідчить формування їх запасів виключно за рахунок власного оборотного капіталу. Ці підприємства є абсолютно незалежними від зовнішніх кредиторів щодо покриття поточних фінансових потреб на формування запасів. Вони володіють резервами фінансових ресурсів для негайного погашення зобов'язань і попередження наслідків непередбачуваних ситуацій.

До підприємств з нестійким фінансовим станом у складі першої і другої груп віднесено по два підприємства. Виникнення даного типу фінансової ситуації пов'язано з порушенням платіжної спроможності даних торговельних підприємств, коли для фінансування своїх запасів вони змушені залучати додаткові джерела покриття, які не є обґрунтованими для даних цілей.

Вкажемо на наступний важливий факт. Проведений аналіз виявив наявність підприємств, власний оборотний капітал яких є від'ємною величиною, тобто їх оборотні та необоротні активи формуються за рахунок короткострокових пасивів, що викривляє економічний зміст даної моделі оцінки, оскільки порушує один із базових принципів фінансового менеджменту. Цей принцип наголошує, що для забезпечення прийнятної рівня фінансової стійкості підприємства необоротні активи і принаймні постійна частка оборотних активів повинні фінансуватися за рахунок довгострокових пасивів [2; 7]. Така модель фінансування дозволяє забезпечити компроміс між вартістю капіталу та ризиком його втрати.

Потрібно погодитися з дослідниками щодо того, що основною умовою забезпечення прийнятної рівня фінансової стійкості підприємства має бути позитивна величина власного оборотного капіталу [6; 7], але й додамо і підкреслимо, власного капіталу взагалі. Становище, коли обсяг позикового капіталу підприємства перевищує розмір економічних активів, говорить про наявність фінансово-економічної кризи; підприємство несе збитки, розмір яких перевищує власний капітал, що свідчить про його неефективну операційну діяльність [1]. Також потрібно врахувати, що підприємства, у яких відсутній власний оборотний капітал, залучають до фінансування необоротних активів необґрунтовані джерела коштів

короткострокового характеру, що також певним чином характеризує стан їх фінансової стійкості [6]. Саме ці умови пропонуємо ввести в модель оцінки фінансової стійкості, що підвищить об'єктивність отриманих результатів.

Алгоритм оцінки фінансової стійкості з урахуванням внесених нами пропозицій, що враховує сучасний стан господарювання торговельних підприємств, представлений на рис. 1:

де $KK_{ТМЦ}$ – банківські кредити та позики для покриття запасів і витрат; $KЗ_T$ – кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги; $НДК$ – нормальні джерела формування запасів (власний оборотний капітал, банківські кредити й позики для покриття запасів, кредиторська заборгованість за товари); $НВДП$ – величина невинуватих джерел покриття (кредиторська заборгованість за розрахунками, залишки коштів фондів спеціального призначення, інші позикові кошти); $ДК_{заг}$ – загальний розмір джерел коштів.

Оцінка фінансової стійкості за запропонованим алгоритмом дозволила виявити у досліджуваній сукупності 9 підприємств торгівлі з нестійким і кризовим фінансовим станом, який раніше був охарактеризований як нормальна фінансова стійкість.

Таким чином здійснення оцінки з урахуванням внесених пропозицій забезпечує більшу об'єктивність висновків щодо дійсного стану фінансової стійкості вітчизняних підприємств роздрібно́ї торгівлі, що характеризується тривалими збитками, порушенням умов балансу, використанням невинуватих джерел покриття запасів товарно-матеріальних цінностей.

Розглянутий підхід дозволяє здійснити оцінку фінансової стійкості підприємств роздрібно́ї торгівлі шляхом надання характеристики її типу в конкретний момент часу за допомогою абсолютних показників. Оскільки абсолютні показники є непридатними для просторово-часових порівнянь, відсутні чіткі орієнтири щодо їх прийнятної розміру й динаміки, тому виключне їх використання під час оцінки фінансової стійкості підприємства є недоцільним. Натомість, така методика цілком може бути застосована на етапі експрес-аналізу для попереднього визначення типу стійкості. Отримані висновки обов'язково повинні бути конкретизовані під час застосування коефіцієнтного підходу.

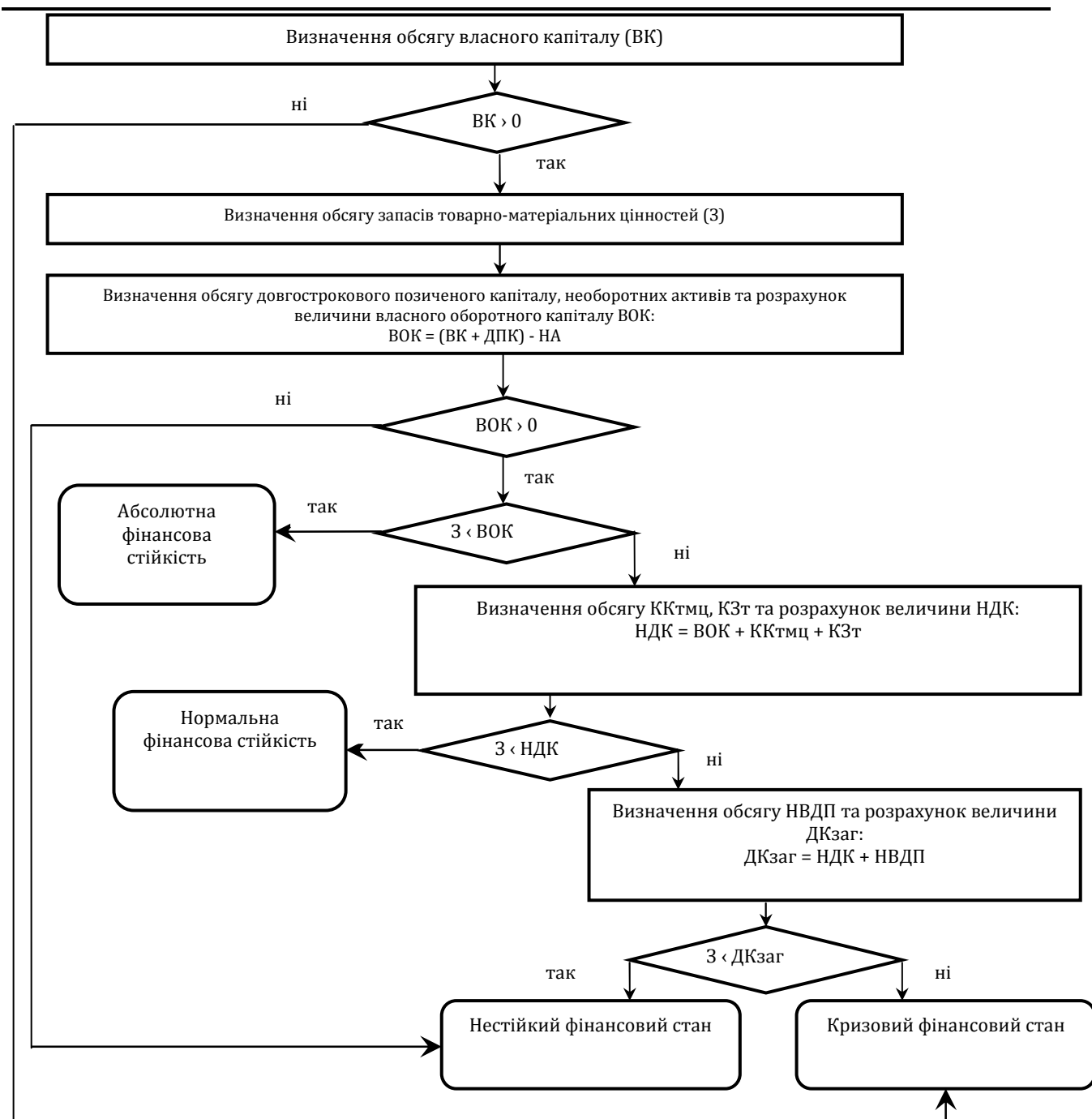


Рис. 1. Алгоритм оцінки фінансової стійкості підприємств роздрібної торгівлі на основі визначення джерел покриття запасів

Література

1. Абрютіна, М. С. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства [Текст] / М. С. Абрютіна, А. В. Грачев. – М. : Дело и Сервіс, 2001. – 272 с.
2. Ковалев, В. В. Введення в фінансовий менеджмент [Текст] / В. В. Ковалев. – М. : Фінанси и статистика, 2006. – 768 с.
3. Шеремет, А. Д. Методика фінансового аналізу [Текст] : учеб. посіб. / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін. – М. : Инфра-М, 2003. – 237 с.
4. Сидорова, Т. О. Фінансовий аналіз в умовах нових стандартів обліку в підприємствах торгівлі [Текст] : навч. посіб. / Т. О. Сидорова. – Харків : ХДУХТ, 2007. – 209 с.
5. Савицька, Г. В. Аналіз господарської діяльності підприємства [Текст] / Г. В. Савицька. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 336 с.
6. Власова, Н. О. Діагностика фінансової кризи підприємств роздрібної торгівлі [Текст] : монографія / Власова Н. О., Гросул В. А., Чирва Ю. Е. – Харків : ХДУХТ, 2007. – 209 с.
7. Власова, Н. О. Формування оптимальної структури капіталу в підприємствах роздрібної торгівлі [Текст] / Н. О. Власова, Л. І. Безгінова. – Харків : ХДУХТ, 2006. – 160.
8. Кольцова, И. В. Практика фінансової діагностики и оцінки проектів [Текст] / И. В. Кольцова, Д. А. Рябых. – М. : ООО И.Д. «Вильямс», 2007. – 416 с.
9. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій [Текст] // Бібліотека журналу «Вісник податкової служби України». – 1997. – С. 3-22.
10. Бочаров, В. В. Корпоративні фінанси [Текст] / В. В. Бочаров, В. Е. Леонтьев. – СПб. : Питер, 2004. – 592 с.

ЩОДО ПИТАННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ

Визначено основні класифікаційні ознаки і види лізингу в Україні. Встановлено, що кількість класифікаційних ознак лізингу коливається. Запропонована удосконалена класифікація лізингу в Україні на основі ознак, які регулюються положеннями діючого законодавства.

Ключові слова

Лізинг, класифікація, класифікаційні ознаки, види лізингу.

Розкриття сутності лізингу відноситься ще до часів Аристотеля (IV ст. до н. е.). Саме йому належать слова: «Багатство складається у користуванні, а не у праві власності», тобто, щоб отримати дохід, господарю зовсім не обов'язково мати у власності яке-небудь майно, достатньо лише мати право користуватися ним і в результаті отримувати дохід [1, с. 9]. Звісно на той час, терміну «лізинг» не існувало.

Термін «лізинг» у сучасному сприйнятті вперше було використано у діловому господарському обороті в 1877 р., коли американська телефонна компанія «Белл» стала не продавати свої телефонні апарати, а надавати їх у тимчасове користування за орендну плату [2, с. 101].

З 1877 року до наших днів лізинг поширився на більшість країн світу. Розповсюдження лізингу відбувалося за різних економічних умов, які вплинули на виникнення різних видів, форм, способів здійснення лізингової угоди. Таким чином з'явилася необхідність певної класифікації лізингу.

У 1982 році Комітетом з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку у стандарті 17 «Облік оренди» запропоновано поділяти лізинг на два види – фінансовий та оперативний. У стандарті наведена схема за якою рекомендується визначати вид лізингу. Міжнародний стандарт 17 «Оренда», який набрав чинності у 1999 році та замінив міжнародний стандарт 17 «Облік оренди» (далі – IAS 17), носить суто рекомендаційний характер і не обов'язковий до виконання у країнах світу. Але, з огляду на історичний розвиток нашої країни, відсутності ринкової економіки, а

значить і лізингу, склалися умови для перенесення положень IAS 17 у власне законодавче поле.

Таким чином, на основі IAS 17 складено національний стандарт бухгалтерського обліку 14 «Оренда», у якому викладені основні положення IAS 17 і порядок розподілу лізингу (оренди) на фінансовий і операційний. З метою оподаткування лізингових операцій у Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» також наводиться принцип класифікації лізингу на фінансовий та оперативний.

У світі відомі не тільки фінансовий та оперативний лізинг, існують прямий і непрямий лізинг; лізинг рухомого і нерухомого майна; генеральний лізинг; бартерний лізинг; експортний та імпортерний лізинг; зворотний лізинг; пайовий лізинг; міжнародний лізинг і т. п.

Вважаємо, що українська економіка у своєму розвитку чутлива до впливу дій законодавчих актів, тому необхідно знати, які види лізингу в Україні регулюються діючим законодавством. Нормативні акти з регулювання лізингу в Україні містять тлумачення деяких його видів лізингу, але узагальнена класифікація лізингу згідно з законодавством відсутня. Для цього необхідно класифікувати лізинг з огляду на законодавче регулювання.

Питаннями класифікації лізингу займалися такі вітчизняні автори: Внукова Н. Н., Турило А. М., Ольховиков О. О., Завгородній А. Г., Селюченко Н. Е., Міщенко В. І., Слав'янська Н. Г., Черемисова Т. А., Вишнякова І. В., Дідур С. В., Стукало Н. В., Лайчук С. М., Овсак О. П. та закордонні науковці: Газман В. Д., Горемікін В. А., Лещенко М. І., Прилуцький Л. Н., Шпітлер Х. Й. Дослідники внесли глибокий вклад у

розробку теоретично-методичних підходів до класифікації лізингу, надали розгорнуті характеристики його видам, викрили інші види лізингу. Та проблема класифікації лізингу в законодавчих умовах України розкрита не в достатньому обсязі.

Метою нашої статті є удосконалення класифікації лізингу в Україні під впливом законодавчого регулювання. Досягнення мети можливе шляхом вирішення наступних завдань: визначення класифікаційних ознак і видів лізингу в Україні; дослідження нормативно-правової бази лізингу в Україні; удосконалення класифікації лізингу на основі ознак, які регулюються положеннями діючого законодавства.

З метою визначення існуючої класифікації лізингу в Україні при написанні статті авторами досліджені джерела [3, с. 12; 4, с. 7; 5, с. 7; 6, с. 32; 7, с. 127; 8, с. 9; 9, с. 7; 10, с. 7; 11, с. 8; 12, с. 12-14]. Кількість класифікаційних ознак коливається, що свідчить про відсутність чітко встановленої класифікації лізингу. Деякі його види мають власну додаткову класифікацію. Наприклад, зовнішній або міжнародний лізинг набуває форм експортного, імпортного, транзитного [7, с. 127; 8, с. 9; 10, с. 7; 11, с. 8]. Фінансовий лізинг поділяють на класичний, поворотний, леверидж-лізинг, сублізинг [12, с. 15-18]. На підставі отриманого матеріалу сформований класифікаційний розподіл лізингу за видами та за різними ознаками (рис. 1).

Вважаємо, класифікація лізингу достатньо розвинута, розкриває більшість його форм, які здійснюються на світовому рівні і в Україні. Але з практичної точки зору подібна класифікація не надає потенційному або дійсному лізингодавцю, лізингодержувачу, зацікавленій стороні виокремити види лізингу, які регулюються чинним законодавством України. Залежність бізнесу від законодавчого поля в Україні спонукає підприємців уважно стежити за його розвитком.

Так Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств», прийнятий 28.12.1994 р. № 334-94-ВР [13] (далі – Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств»), розкриває зміст термінів «лізингова (орендна) операція», «оперативний лізинг (оренда)», «фінансовий лізинг (оренда)», «зворотний лізинг (оренда)». У подальшому, значення термінів змінюється або доповнюється окремими Законами України: «Про внесення змін до деяких законів України з метою стимулювання інвестиційної діяльності» від 15.07.1999 № 977-XIV [14]; «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 24.12.2002 № 349-IV [15]; «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 01.07.2004 № 1957-IV [16].

Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.1997 № 168/97-ВР зі змінами та доповненнями [17] (далі – Закон України «Про ПДВ») визначає порядок оподаткування операцій лізингу з ПДВ. Динаміка коригування окремих статей, що стосуються лізингу, в Законі України «Про ПДВ» наступна:

а) Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про податок на додану вартість» від 26.09.1997 № 550/97-ВР [18] внесені зміни до статті 1 п. 1.4, з якої випливає, що лізинг розглядається як послуга;

б) Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про податок на додану вартість» від 16.01.2003 № 469-IV [19] внесені зміни до статей 1 п. 1.4, 3 пп. 3.1.1, пп. 3.2.2, 7 пп.7.3.4, пп. 7.5.3, у яких: операція

фінансового лізингу відноситься до поставок товару; частина процентів або комісій у складі лізингового платежу звільняється від оподаткування ПДВ; визначені дати виникнення податкового зобов'язання і кредиту при здійсненні операцій фінансового лізингу.

У 1997 році Верховною Радою прийнято Закон України «Про лізинг» від 16.12.1997 № 723/97-ВР [20]. На законодавчому рівні розкрито основні правові і економічні засади лізингу. Закон зазнав значних змін у редакції Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про лізинг» від 11.12.2003 № 1381-IV [21]. Назва закону змінилася на «Про фінансовий лізинг», додалося законодавче тлумачення сублізингу, визначені суттєві умови договору фінансового лізингу.

З метою гармонізації національного бухгалтерського обліку до міжнародного, у 2000 році приймається низка стандартів бухгалтерського обліку, одним з яких є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» [22] (далі – П(с)БО 14). П(с)БО 14 регулює порядок бухгалтерського обліку фінансової і операційної оренди.

Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 № 2664-III [23] (далі – Закон України «Про фінансові послуги») позиціонує фінансовий лізинг як фінансову послугу, а лізингові компанії відносить до фінансових установ.

Цивільний і Господарський кодекси України, які прийняті 16.01.2003 № 435-ВР та № 436-ВР відповідно [24, с. 25], розкривають значення лізингу у власному форматі. У Цивільному кодексі розкрито правові положення оренди, а Господарський кодекс вказує що лізинг належить до господарсько-торгівельної діяльності, надає визначення лізингу, деякі його види та форми.

Таким чином, законодавством України визначення та регулювання лізингу розпочалося з 1994 р., а регулярне внесення змін та доповнень до нормативних актів свідчить про становлення лізингу в Україні.

За таких умов вважаємо, класифікацію лізингу необхідно проводити, спираючись на затверджені законодавством України положення про лізинг.

Так фінансовий лізинг визначається та регулюється Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств», «Про ПДВ», «Про фінансовий лізинг», «Про фінансові послуги», Господарським кодексом України, а у бухгалтерському обліку П(С)БО 14. Необхідно відмітити, що кожний нормативний акт із перелічених, має власне визначення фінансового лізингу. Положення про оперативний лізинг розкривають Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств», Закон України «Про ПДВ», Господарський кодекс України, П(С)БО 14 – у власній назві «операційна оренда». Значення зворотного лізингу розкривається у Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» та Господарському кодексі. Визначення та ознаки сублізингу надає Закон України «Про фінансовий лізинг».

На підставі вищевикладеного на рис. 2 приведена удосконалена класифікація лізингу в Україні.

Удосконалена класифікація лізингу дозволяє визначати види лізингу, які регулюються діючим законодавством, а які – положеннями договору лізингу. Подібна класифікація лізингу сприяє зменшенню правових колізій при складанні договору лізингу, розкриває нові потреби у регулюванні лізингу на законодавчому рівні, що є перспективою подальших

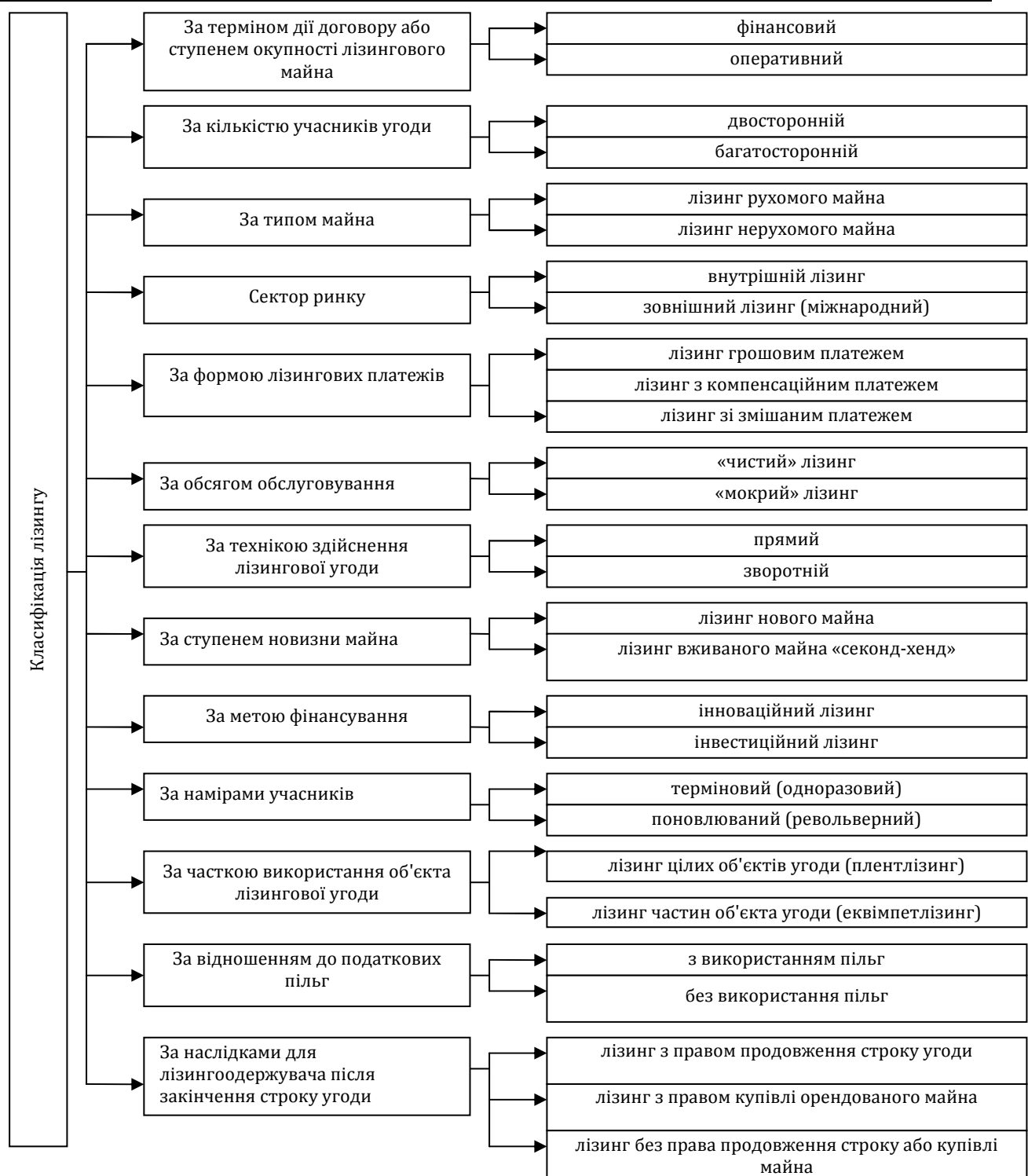


Рис. 1. Основні класифікаційні ознаки і види лізингу в Україні

розвідок. Наприклад, вже зазначалося, що фінансовий лізинг не має єдиного визначення та регулюється декількома нормативно-правовими актами.

Оперативний лізинг, аналогічно, враховує дію положень різних нормативно-правових актів.

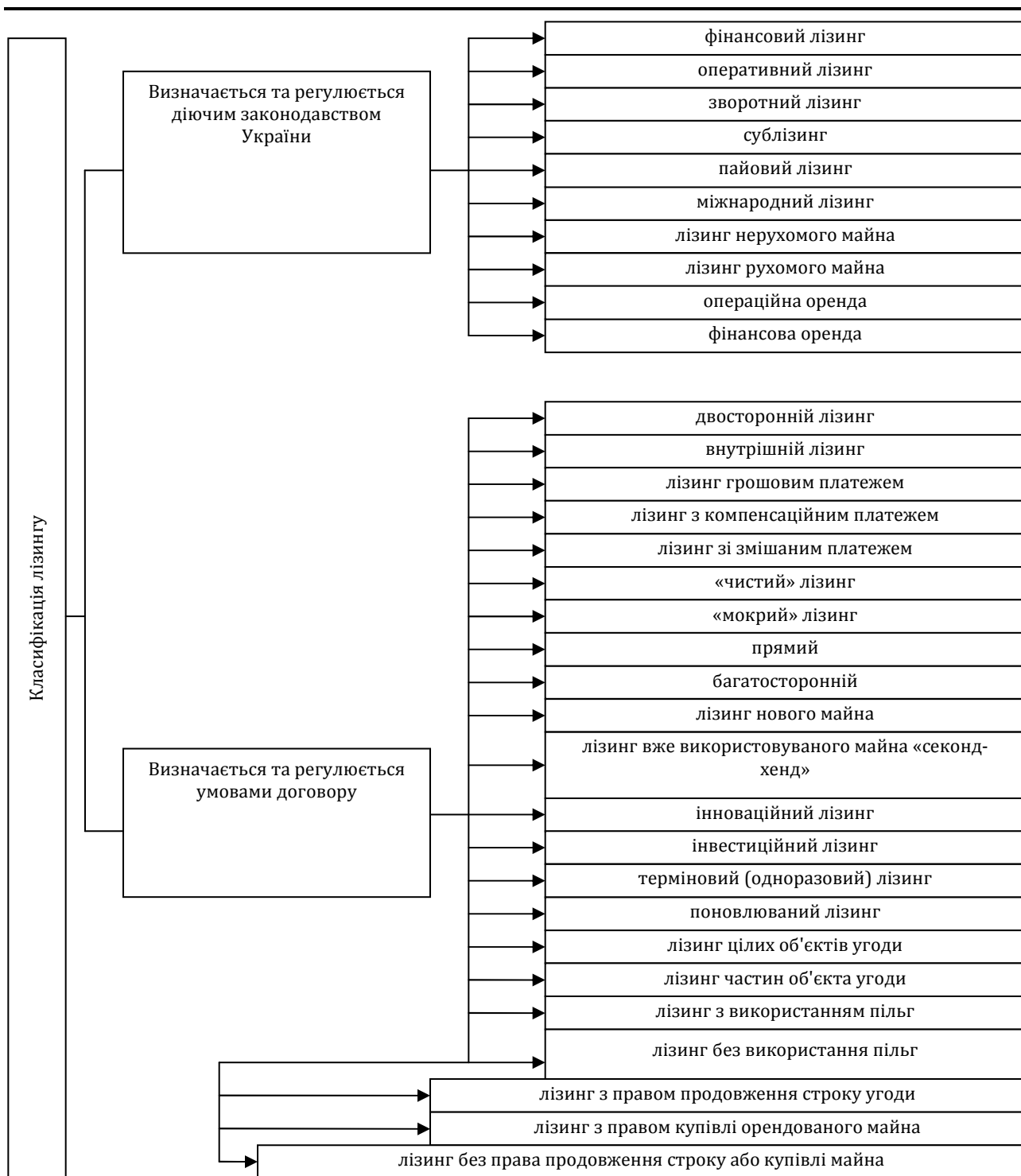


Рис. 2. Удосконалена класифікація лізингу в Україні

Література

1. Лещенко, М. И. Основы лизинга [Текст]: учеб. пособие / Лещенко М. И. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 336 с.
2. Горемыкин, В. А. Лизинг [Текст]: учебник / Горемыкин В. А. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2003. – 944 с.
3. Дідур, С. В. Організаційно-економічний механізм розвитку лізингових відносин [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / С. В. Дідур. – К., 1998. – 22 с.
4. Вишнякова, І. В. Економічна ефективність лізингових угод на промислових підприємствах [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / І. В. Вишнякова. – Дніпропетровськ, 2004. – 19 с.
5. Черемисова, Т. А. Активізація інноваційного розвитку промисловості на засадах лізингу [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.01 «Економіка промисловості» / Т. А. Черемисова. – Кривий Ріг, 2005. – 20 с.
6. Шевченко, О. Лізинг – альтернатива банківському кредитуванню [Текст] / О. Шевченко, О. Мринська // Банківська справа. – 2000. – № 4. – С. 31-33.
7. Стукало, Н. В. Міжнародний лізинг та деякі проблеми його митно-тарифного регулювання [Текст] / Н. В. Стукало // Фінанси

України. – 2000. – №3. – С. 125-129.

8. Галушак, О. Я. Лізинг в системі стимулювання інноваційної діяльності [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.02 «Економіка та управління науково-технічним прогресом, інвестиційні та інноваційні процеси» / О. Я. Галушак. – Львів, 1998. – 15 с.
9. Лайчук, С. М. Облік і контроль лізингових операцій: теорія і практика [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / С. М. Лайчук. – К., 2007 – 15 с.
10. Овсак, О. П. Організаційно-економічне забезпечення лізингових операцій на авіаційному транспорті [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.04 «Економіка транспорту і зв'язку» / О. П. Овсак. – К., 2003. – 21 с.
11. Стукало, Н. В. Розвиток та регулювання міжнародного лізингу в Україні [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Н. В. Стукало. – К., 2000. – 20 с.
12. Прилуцкий, Л. Н. Финансовый лизинг. Правовые основы, экономика, практика [Текст] / Л. Н. Прилуцкий. – М.: Издательство «ОСЬ-89», 1997. – 272 с.
13. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 р. № 334-94-ВР [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=334%2F94-%E2%F0>
14. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України з метою стимулювання інвестиційної діяльності» від 15.07.99 р. № 977-XIV [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=977-14>
15. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 24.12.2002 № 349-IV [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=349-15>
16. «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 01.07.2004 № 1957- IV [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1957-15>
17. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03. 04. 1997 р. № 168/97-ВР [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=168%2F97-%E2%F0>
18. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про податок на додану вартість» від 26. 09. 1997 р. № 550/97-ВР [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=550%2F97-%E2%F0>
19. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про податок на додану вартість» від 16. 01. 2003 № 469-IV [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=469-15>
20. Закон України «Про лізинг» від 16. 12. 97 р. №723/97-ВР [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=723%2F97-%E2%F0>
21. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про лізинг» від 11. 12. 2003 № 1381-IV [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1381-15>
22. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» затверджений наказом Міністерства фінансів України від 28.07.2000 р. № 181 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0487-00>
23. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12. 07. 2001 р. №2664-III [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2664-14>
24. Цивільний кодекс України від 16. 01. 2003 р. № 435-ВР [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>
25. Господарський кодекс України від 16. 01. 2003 р. № 436-ВР [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>

МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖЕМ ТОВАРІВ ПІДПРИЄМСТВА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Проаналізовано використання та впровадження інструментів маркетингу в управління продажем товарів оптового підприємства, покликано забезпечити задоволення потреб споживачів у конкурентному середовищі.

Ключові слова

Оптове торговельне підприємство, маркетинговий інструментарій, мерчандайзинг, CRM-система.

Функціонування оптової торгівлі в період ринкової розбудови економіки України характеризується загостренням конкуренції, розширенням асортименту товарів, створенням нових торговельних марок, що у свою чергу викликає необхідність постійного вивчення потреб покупців та кінцевих споживачів. Особливі проблеми виникають з приходом на вітчизняний ринок найбільших транснаціональних торгових мереж, з новими торговельними технологіями та менеджментом, використання яких змінює умови функціонування підприємств оптової торгівлі, характер їхніх взаємозв'язків з виробниками товарів, постачальниками, покупцями та з іншими суб'єктами споживчого ринку. Водночас обумовлюється необхідність принципово нового підходу до вирішення ринкових проблем, пов'язаних з оптовим продажем товарів, більш ефективною організацією комерційної роботи на основі використання маркетингового інструментарію, що у свою чергу забезпечить максимальне задоволення потреб споживачів. Підбір даних інструментів повинен здійснюватися залежно від ринкової ситуації та можливостей підприємства.

Таким чином, перераховані вище чинники висувають нові вимоги до управління продажем товарів у системі маркетингу підприємств оптової торгівлі, за якими відбудеться удосконалення комерційної діяльності та активізація всього комплексу комерційних відносин підприємства як з виробниками, так і з торговельними посередниками.

Сьогодні у науковій літературі зустрічається достатньо багато інформації про позитивний вплив маркетингу на результати господарської діяльності оптових підприємств, що дозволило автору

відзначити існуючу тенденцію до конкретизації маркетингових підходів стосовно управління продажем товарів торговельними підприємствами. Це знайшло своє відображення в працях вітчизняних та зарубіжних вчених, насамперед В. В. Апопія, І. О. Бланка, Н. О. Голошубової, Я. А. Гончарука, В. Даненбурга, Д. Джоббера, Ф. Котлера, Л. О. Лігоненко, А. А. Мазаракі, І. П. Міщука, Р. Монкрафа, В. Тейлора, В. М. Ребицького, В. М. Торопкова, О. О. Шубіна [1-5].

Проте у роботах наведених авторів ринок оптового продажу товарів розглядається як одна зі сфер застосування маркетингу, вчені обґрунтовують необхідність застосування окремих прийомів і методів маркетингу у їх діяльності. У сучасних ринкових умовах досягнення ефективності функціонування оптового підприємства повинно здійснюватися через застосування маркетингових інструментів комплексно з урахуванням особливостей продукції, ринку і поведінки та потреб споживачів.

Основна мета статті є визначення можливостей впровадження інструменту маркетингу в систему управління продажем товарів, завдання – проаналізувати використання та обґрунтувати впровадження інструментів маркетингу в управління продажем товарів оптового підприємства у конкурентному середовищі.

Нині успіх підприємства оптової торгівлі в досягненні поставлених цілей багато в чому залежить від ефективної маркетингової діяльності, яка визначається особливостями товару, ринковою ситуацією та потребами споживачів.

С. Сардак виділяє практичне застосування маркетингового інструментарію підприємствами «... на

практиці керівники значної частини вітчизняних компаній, не вважаючи маркетинг важливим елементом одержання прибутку, використовують його інструментарій не в повному обсязі... тому значимим питанням є вибір раціональної форми застосування маркетингу та величини ресурсів, виділених на маркетинг, достатніх для ефективного функціонування підприємства» [6, с. 18].

Л. В. Балабанова [7] зазначає, що "Маркетинг являє собою системний підхід, який визначає комплексне

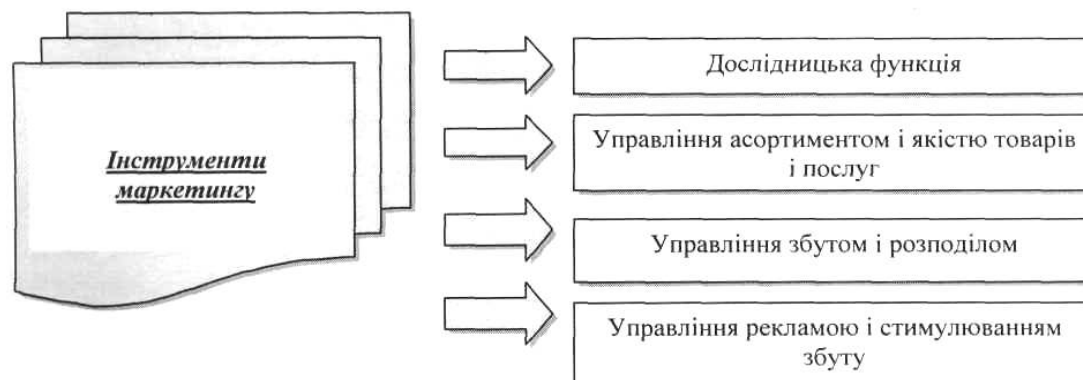


Рис. 1. Використання інструментів маркетингу в діяльності підприємства оптової торгівлі [7].

Поряд із маркетинговими заходами щодо реалізації продукції, здійснюваними виробниками, частина операцій процесу продажів вимагає інтеграції виробників з торговельними підприємствами. Торговельні організації як сполучна ланка між виробником і споживачем можуть підтримувати імідж торговельних марок, здійснювати реалізацію заходів зі стимулювання продажів та програм лояльності споживачів до товарів підприємства, мотивацію торговельного персоналу, контролювати продажі і якість обслуговування споживачів.

Кожен елемент системи маркетингу розробляється на оптовому підприємстві в рамках його маркетингової діяльності, яка включає здійснення відповідної політики. Управління продажем формується за допомогою політики підприємства, що забезпечує інтеграцію, координацію і виконання процедур щодо розробки і реалізації всіх його інструментів (рис. 2).

При цьому кожне підприємство, приймаючи рішення про реалізацію товарів насамперед повинно виходити зі своєї місії, цілей і стратегії. Визначити свою місію означає виявити існуючу на ринку можливість задовольняти конкретний вид потреб, реалізуючи певний вид товарів для конкретної категорії споживачів. Керівництвом підприємства розробляються маркетингові стратегії, тобто приймаються довгострокові рішення у відношенні елементів комплексу маркетингу: що буде робити підприємство, кому, за якою ціною і яким чином продавати, а також як забезпечити лояльність споживачів до товару. Тобто маркетингове стратегічне планування передбачає формування стратегій у рамках відповідних елементів комплексу маркетингу («4 Р»). Зокрема розробляється стратегія продажів, що безпосередньо визначає, яким чином повинна бути організована дана робота. Визначаються цілі збутової діяльності (у тому числі в кількісному вимірі: число клієнтів, частка ринку, обсяг продажів), ставляться їй завдання, обирається цільова аудиторія потенційних споживачів і виділяється певний бюджет продажів.

Маркетингова діяльність з продажу товарів в

використання всіх інструментів...", та виділяє чотири основних інструменти (функції) маркетингу та необхідність у дослідженні маркетингових інструментів, зазначаючи що "це лише основні, типові інструменти. У кінцевому рахунку їхня кількість і зміст будуть визначатися масштабами збутової діяльності, станом зовнішніх і внутрішніх умов функціонування оптових підприємств, асортиментом реалізованих товарів, характером споживання і попиту на них" (рис. 1).

оптовому підприємстві повинна починатися з вивчення потреб споживачів, виявлення їх вимог до асортименту і якості товарів, а завершуватися постачанням вроздріб товарів відповідно до цих потреб. При цьому необхідно враховувати, що маркетингова політика як оптового, так і роздрібною підприємства визначається та безпосередньо залежить від маркетингової діяльності виробника конкретних товарів. Управління продажем передбачає ефективну взаємодію всіх суб'єктів маркетингової системи із забезпечення реалізації конкретного товару, яка повинна бути здійснена з мінімальними витратами і з найвищою ефективністю задоволення потреб покупців та одержання запланованого прибутку підприємством.

В. В. Апопій [1, с. 95] зазначає, що «завдання маркетингу полягає в тому, щоб усі комерційні, технологічні заходи, пов'язані з доведенням товару до споживача, розглядалися комплексно з урахуванням власних господарських можливостей підприємств. Спираючись на злагожені прямий і зворотний зв'язки між оптовим підприємством і оптовим покупцем, маркетинг дозволяє об'єктивно визначити необхідний асортимент зміни в його структурі і попиту на нові товари. Досвід роботи підприємств показує, що багато з них процвітають завдяки використанню цілеспрямованого маркетингового дослідження ринку товарів».

При цьому, на наш погляд, у сучасних ринкових умовах поряд з класичними складовими комплексу маркетингу – товар, ціна, розподіл і комунікації (просування) та доцільне використання та впровадження додаткових інструментів, кожний з яких має свої особливості (рис. 3).

За останні роки відзначаються широкі можливості застосування маркетингових досліджень у діяльності оптових підприємств. За твердженнями Р. Н. Нагапетьянца [8, с. 84], це викликано насамперед посиленням конкурентної боротьби серед посередницьких організацій, високими вимогами, пропонуваними споживачам продукції, збільшенням обсягів прямих закупівель без залучення посередників.

Це у свою чергу посилює необхідність проведення маркетингових досліджень у діяльності оптових підприємств. Визначаючи та надаючи необхідну

інформацію постачальникам та покупцям (споживачам) про діяльність конкурентів, виробників аналогічних товарів, появу на ринках нових товарів і змін у цінах.

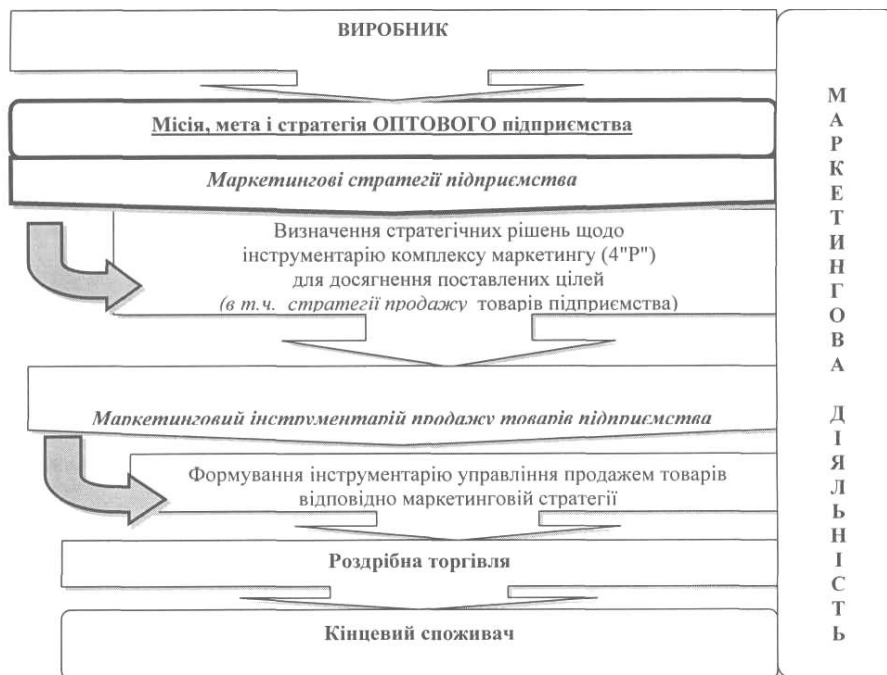


Рис. 2. Послідовність прийняття рішень щодо формування політики управління продажем на оптовому підприємстві

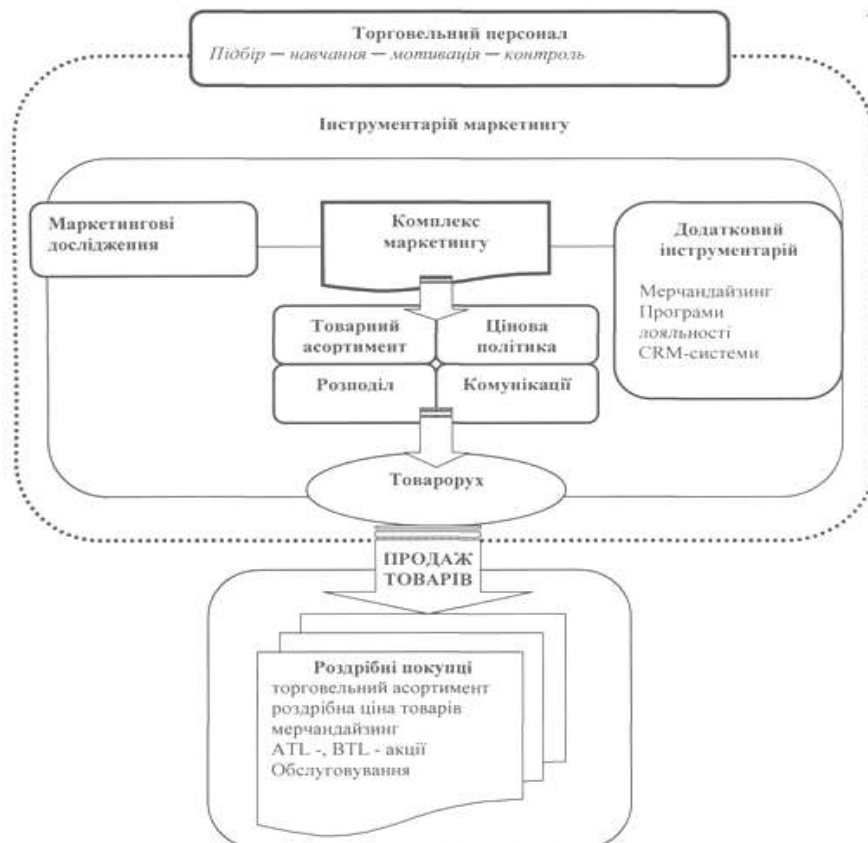


Рис. 3. Структура маркетингового інструментарію оптового підприємства

У випадку якщо підприємство залучає до продажів свого товару оптових або роздрібних посередників, то рівень його залучення в процес продажів обмежений і зводиться до маркетингової підтримки і контролюючих заходів. В оптовому продажі товарів велику роль

відіграє співпраця виробника і торговельного підприємства у просуванні товарів на конкретному ринку. Спільна реклама і стимулювання продажів дозволяють швидко залучити покупців до конкретного найменування товару і зацікавити їх у здійсненні

купівлі. За допомогою зазначених засобів комунікації формується лояльність і психологічна прихильність споживачів до конкретної торговельної марки. Крім того, велике значення для просування товарів має участь виробника в презентації нових видів продукції, ВТЛ - акціях, спонсорських акціях. Подібні заходи дозволяють познайомити покупця з продукцією та торговельною маркою виробника, продемонструвати йому її різноманітний асортимент.

Розглянуті інструменти комплексу продажів відносяться до маркетингових прийомів підприємства, які сприяють доведенню товару до кінцевого споживача. Має місце формування розподільної мережі підприємства, тобто визначаються учасники, здатні забезпечити необхідний рівень охоплення ринку товарами. У результаті визначається ступінь участі оптовика в реалізації товару, що обумовлює вибір наступної групи інструментів розглянутого комплексу, які стосуються організації продажів товарів підприємства в місці їхньої безпосередньої взаємодії з кінцевим покупцем.

Сьогодні найбільш ефективним вважається рекламний вплив на покупця безпосередньо в місці продажу, у момент, коли приймається рішення про остаточний вибір. Якщо раніше основна частина витрат була спрямована на маркетинг споживача, так звана реклама "над лінією" (ATL, above the line), то зараз дії направлені на іншу частину, яку називають рекламою "під лінією" (BTL, below the line), вона доводиться на торговельний маркетинг, зв'язки із громадськістю та спеціальні заходи щодо стимулювання продажів.

У цьому зв'язку досить діючим маркетинговим інструментом, що сприяє збільшенню обсягів продажів товарів підприємства в сфері торгівлі, є мерчандайзинг (від англ. "merchandising" - "мистецтво торгувати").

Дослідженню питань, що стосуються маркетингової діяльності, зокрема мерчандайзингу, останнім часом приділяється особлива увага. Це знайшло своє відображення в працях зарубіжних та вітчизняних вчених, насамперед Колборн Р., К. Канаян, Р. Канаян, В. Снегиревої, Е. В. Ромата та інших [10-13].

Заходи мерчандайзингу в основному здійснюються у роздрібній торгівлі, однак виробники, зацікавлені в продажах конкретного товару і також виступають ініціатором їх проведення. При цьому головним правилом мерчандайзингу є те, що він повинен бути результатом спільних зусиль виробника, посередника і продавця та орієнтований на потреби споживачів. У рамках такого співробітництва загальними цілями його учасників можуть бути збільшення обсягу продажів товарів, вплив на поведінку споживачів, створення конкурентних переваг для товарів та їх позиціонування в свідомості споживача.

Українські вчені В. В. Божкова, Т. О. Башук зазначають, що часто вибір покупців продиктований не лише рекламою й сформованими перевагами, але й тим, як певний товар представлений у точках продажу. Щоб прискорити оборот товару, одержувати більші прибутки з тих же площ і стати привабливішим для покупців, керівництву торговельного підприємства необхідно досягти ефективного запасу продукції, розташувати товар найбільш ефективним чином; оформити магазин рекламними матеріалами [9, с. 38].

Посилення конкурентної боротьби торговельних підприємств визначає необхідність впровадження та використання новітніх маркетингових інструментів, одним з яких є CRM - система (в перекладі з англ.

Customer Relationship Management - управління взаємовідносинами з клієнтами).

Сучасна CRM спрямована на вивчення ринку і конкретних потреб клієнтів. Її завдання в нинішніх умовах є залучення нових покупців та перетворення нейтральних покупців у лояльних клієнтів, відданих клієнтів робити своїми бізнесами-партнерами (агентами). Працювати за такою схемою дозволяє CRM-система як концепція та програма управління взаємовідносинами з клієнтами [14, с. 32].

Дослідник проблем управління взаємовідносин з клієнтами Джилл Діше виділяє чотири категорії провадження CRM-системи у діяльність підприємств в залежності від рівня складності:

1. CRM-проект розрахований на один підрозділ підприємства.
2. Багатофункціональний CRM для одного підрозділу.
3. CRM-система як єдина функція підприємства для бізнес-завдання.
4. Багатофункціональна CRM-система підприємства [15, с. 88].

На практиці майже у всіх підприємствах ведеться база клієнтів, число яких постійно змінюється. І без CRM - системи точної статистики немає. Така інформація розкидана по всіх відділах і на різних носіях. Більше 55 % вітчизняних підприємств взагалі не мають єдиного реєстру клієнтів. І тільки 5% підприємств зрозуміли необхідність введення CRM - рішення. Важливість і необхідність введення CRM - системи краще всього розуміють у відділах збуту, вивчення попиту і розробки вимог до нових виробів. Але тільки 33 % постачальників погодилися з тим, що більшість підприємств, з якими їм приходилося мати справу, орієнтовані на клієнтів. У той же час 78 % керівників підприємств упевнені, що у них розроблена і діє продумана стратегія роботи з клієнтами. Приблизно 68 % клієнтів припиняють вести справи з поставщиками через байдуже відношення до себе. Близько 50 % існуючих клієнтів підприємств неприбуткові через неефективну взаємодію з ними [16, с. 13].

Таким чином, досліджуваний маркетинговий інструментарій покликаний забезпечувати реалізацію товарів з найбільшою ефективністю як для торговельного підприємства, так і для виробника. Проте ефективне управління продажем товарів як кінцева мета кожного підприємства залежатиме від характеристик товарів, що пропонуються виробником (якість, ціна, упаковка, популярність торговельної марки, особливості реалізації). Також воно визначатиметься і характеристиками потенційних покупців, які купують товари переважно для задоволення індивідуальних потреб. Дані потреби підлягають аналізу та плануванню на підприємстві, враховуються при складанні його бюджету, контролюються й коригуються з погляду обґрунтованості здійснюваних заходів і окупності витрачених засобів. Водночас автор зазначає, що головним і визначальним фактором досягнення ефективного управління продажем є розробка і реалізація комплексу маркетингу оптового підприємства відповідно до ринкової ситуації та потреб споживачів.

У свою чергу реалії адаптації до ринкових умов функціонування сучасних підприємств оптової торгівлі потребують ґрунтовних подальших досліджень, які мають свою специфіку. Дані досліджень і визначають перспективу подальших розробок автора.

Література

1. Апопій, В. В. Організація торгівлі [Текст] : підручник / В. В. Апопій, І. П. Мішук, В. М. Ребицький та ін. ; за ред. В. В. Апопія. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 616 с.
2. Внутрішня торгівля України: економічні умови ефективного розвитку [Текст] / А. А. Мазаракі, І. О. Бланк, Л. О. Лігоненко та ін.; За заг. наук. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т. 2006. – 195 с.
3. Голошубова, Н. О. Оптова торгівля: організація та технологія [Текст] : навч. посіб. / Н. О. Голошубова, В. М. Торопков. – К. : КНЕУ, 2005. – 265 с.
4. Даненбург, В. Основы оптовой торговли [Текст] / В. Даненбург, Р. Монкраф, В. Тейлор. – СПб. : Нева-Ладога-Онега, 1993. – 212 с.
5. Джоббер, Д. Продажи и управление продажами [Текст] : учебн. пособ. / Д. Джоббер, Дж. Ланкастер. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 622 с.
6. Сардак, С. Формы применения маркетинга на предприятиях [Текст] / С. Сардак // Маркетинг и реклама. – 2005. – №11. – с. 17-25.
7. Маркетинговий менеджмент [Текст] : навч. посіб. / За ред. Л. В. Балабанової. - 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2004. – 354 с.
8. Нагапетьянц, Р. Н. Маркетинг в сфере производства и обращения [Текст] / Р. Н. Нагапетьянц. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2007. – 240 с.
9. Божкова, В. В. Мерчандайзинг [Текст] : навчальний посібник / В. В. Божкова, Т. О. Башук. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. – 125 с.
10. Канаян, К. Мерчандайзинг [Текст] / К. Канаян, Р. Канаян. – М. : "РИП-холдинг", 2004. – 235 с.
11. Колборн, Р. Мерчандайзинг [Текст] / Р. Колборн. – Санкт-Петербург: Нева, 2002. – 316 с.
12. Снегирева В. Книга Мерчандайзера [Текст] / В. Снегирева. – М., Минск, Киев : Питер, 2005. – 324 с.
13. Ромат, Е. Мерчандайзинг – маркетинговая технология, реализуемая в розничной торговле [Текст] / Е. Ромат // Маркетинг и реклама. – 2002. – №1. – С. 10-13.
14. Кадыков, М. Битва за клиента: «Фронт» и «Тыл» [Текст] / М. Кадыков // Отдел Маркетинга. – 2006. – №4. – С. 32-33.
15. Синило, Л. Сложнее, чем кажется - внедрение CRM [Текст] / Л. Синило // Новый Маркетинг. – 2006. – № 3. – С. 87-95.
16. Оптовая сеть повышает качество обслуживания клиентов [Текст] // Отдел маркетинга. – 2006. – №5. – С.13.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

Розглянуто особливості проведення діагностики фінансового стану підприємств туристичного бізнесу. Обґрунтована необхідність удосконалення діагностики діяльності туристичних підприємств. Рекомендовано впровадження діагностики у практику діяльності туристичних підприємств.

Ключові слова

Діагностика фінансового стану, платоспроможність, оцінка, аналіз.

Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств у підготовці та прийнятті управлінських рішень. Ефективність рішень багато в чому залежить від об'єктивності та своєчасності оцінювання існуючого і очікуваного фінансового стану підприємства.

Для ефективного управління розвитком підприємств необхідно мати уявлення не тільки про поточний стан, про результати господарської діяльності, тенденції, закономірності та характер змін, що відбуваються. У цьому випадку діагностика являє собою ефективний інструмент для інформаційно-аналітичного забезпечення управління розвитком діяльності підприємств туристичного бізнесу. Її результати є основою для прийняття стратегічних і тактичних управлінських рішень.

Останнім часом фахівці звертають увагу на необхідність зміни підходів до оцінки результатів діяльності підприємств та перспектив їх розвитку. Розробка загальнометодологічних та окремих аспектів проблеми діагностики фінансового стану підприємств знайшли відображення у працях Іоніна Є. Є. [6], Ковальова В. В., Костирко Л. А. [5], Савицької І. В. [8], Соболевої О. О., Соболева І. І. [2], Шеремета А. Д., Шкарабана С. І. [7]. Але роботи їх обмежені певним аспектом діяльності або критерієм оцінки: конкурентоспроможності, фінансової стабільності, надійності як партнера. При визначенні загального стану економічного розвитку підприємства бажано враховувати різні його аспекти та складові потенціалу з урахуванням особливостей виду діяльності.

Тому основною метою статті є розробка методичних засад діагностики діяльності підприємств туристичного бізнесу з метою раціонального використання всіх видів

ресурсів та встановлення шляхів підвищення ефективності їх діяльності.

В економічній літературі не існує однозначної думки у визначенні поняття «діагностика» [5, с. 11-12], не визначений комплекс методів і прийомів її реалізації. У дослідженні діагностика визначається як процес, заснований на вивченні даних про фінансовий стан і результати діяльності підприємств у минулому з метою оцінки майбутніх умов і результатів їх діяльності. Це, у свою чергу, дозволяє встановити причинно-наслідкові зв'язки факторів, характер порушень стабільної діяльності процесів на підприємстві, знижує ступінь ризиків і невизначеності, пов'язаних з прийняттям управлінських рішень на перспективу. Однак недостатньо мати висновки про стан діяльності підприємств, необхідні конкретні рекомендації, цінність яких полягає не в оцінці минулої діяльності підприємств туристичного бізнесу, а в недопущенні повторення помилок у перспективі. У зв'язку з цим своєчасне проведення діагностики фінансового стану дає можливість до моменту настання негативних тенденцій виявити причини їх появи й вчасно на них реагувати.

Об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств туристичного бізнесу в ринкових умовах визначає такі значимі характеристики його діяльності, як платоспроможність і ліквідність, рівень фінансової незалежності, прибутковості, ділової активності. Податкоспроможність підприємств туристичного бізнесу є наслідком фінансового добробуту і має зв'язок з фінансовими показниками.

Джерелом інформації для оцінки фінансового стану підприємств є дані фінансової звітності. Відносні показники характеризують окремі звітні дані й зв'язують воедино різні їхні елементи, у результаті чого

виникає можливість уявлення загальної картини діяльності у вигляді певної кількості ключових параметрів, що володіють високим ступенем порівнянності.

Аналіз показників діяльності конкретних підприємств дозволив одержати відповідь на запитання про наявність вузьких місць, а також сформулювати висновок про те, наскільки міцна виявлена нестабільність, якими методами її можна виправити, які слід прийняти управлінські рішення, спрямовані на поліпшення фінансового стану підприємств.

Для виконання діагностики фінансового стану використані дані підприємств туристичного бізнесу Донецької області: ТОВ «Літаш-Тур», ТОВ «Паспорт-Плюс», ТОВ «Детур», ТОВ «Дружба» і ЗАТ «Супутник-Донецьк». Загальною характеристикою цих підприємств є те, що вони працюють майже в однакових умовах, але мають різні за розміром капітал, витрати, фінансові результати.

Предметом і основними напрямками діяльності розглянутих підприємств є міжнародний і внутрішній туризм. У їхньому складі - послуги з розміщення туристів (бронювання номерів у готелях по Україні та за кордоном), транспортні послуги, пропозиції турів за різними напрямками (відпочинок, лікування, навчання, шоп-тури, круїзи, дитячий відпочинок і т.д.), організація екскурсійних програм, послуги різних видів страхування туристів і їх майна; бізнес-поїздки, сприяння в оформленні закордонних паспортів, одержання віз і дозволів у іноземних консульствах, консультаційні послуги, фінансові послуги (обмін валюти, обслуговування туристичних карт). Підприємства працюють на більшості сегментів ринку, що дозволяє задовольняти попит на всі види туристичних послуг. Поряд з масовими турами заможним клієнтам пропонується індивідуальне обслуговування (для VIP-персон, що включають екзотичні маршрути).

Підприємства працюють на основі партнерських угод з закордонними туроператорами, готелями, транспортними організаціями, підприємствами ресторанного бізнесу, підприємствами розваг. Розглянуті підприємства перебувають у стадії свого розвитку, тому що функціонують на ринку більш 8 років, що є показником для підприємств малого бізнесу. На підприємствах створена інформаційна система, що дає можливість клієнтові одержати достатній обсяг інформації для ухвалення рішення про вибір напрямку і конкретного туру. У зв'язку зі значним обсягом наданих туристичних послуг підприємства мають можливість встановлювати помірні ціни, використовуючи знижки для мінімізації вартості туристичного обслуговування.

Проведення діагностики діяльності підприємств туристичного бізнесу припускає характеристику поточного стану, визначення динаміки його змін, виявлення впливу різних факторів, оскільки від цього залежить виживання підприємств у ринкових умовах.

Кінцеві фінансові результати діяльності підприємств туристичного бізнесу багато в чому залежать від їхнього економічного потенціалу, який розглядається як можливість або здатність підприємств досягти поставлених цілей. Економічний потенціал формується під впливом досить великої кількості факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, у тому числі попиту на туристичні послуги, масштабів фінансово-господарчої діяльності, розміру основного капіталу, організаційно-технічного рівня, матеріальної бази.

Діагностика майнового стану досліджуваних

підприємств туристичного бізнесу показала різний рівень і тенденції в зміні розміру майна щодо складу і джерел формування. За досліджуваний період 2004-2006 рр. зменшення вартості майна відзначалося у ТОВ «Літаш-Тур», ТОВ «Дружба», ТОВ «Детур» (відповідно на 32,8 тис. грн., 28,6 тис. грн. і 20,9 тис. грн.), що розглядається як негативний фактор. Однак зменшення розміру майна не привело до втрати платоспроможності досліджуваних підприємств. На ЗАТ «Супутник-Донецьк» і ТОВ «Паспорт-Плюс» вартість майна збільшилася (відповідно на 129,6 тис. грн. і 12 тис. грн.), що означає можливість розширення підприємствами господарської діяльності і в цілому є позитивною тенденцією.

Особливістю структури майна досліджуваних підприємств є низька частка необоротних активів. Це пояснюється тим, що у підприємств туристичного бізнесу немає великої кількості необоротних активів. Тому у їх складі враховується лише вартість нематеріальних активів (ліцензії на здійснення туристичної діяльності та програмні продукти, для ведення основної діяльності).

У структурі майна підприємств переважають оборотні активи, питома вага яких коливається від 34 % до 93 %. У складі оборотних активів висока частка дебіторської заборгованості (у середньому більш 60 %), що пояснюється тимчасовим фактором. Відомо, що тури формуються та реалізуються за кілька тижнів або місяців до початку подорожі, у зв'язку з чим виникає дебіторська заборгованість. У пік туристичного сезону (червень-серпень) частка дебіторської заборгованості у складі фінансових активів збільшується до 70 %, а частка грошових коштів знижується до 15 %.

Для підприємств туристичного бізнесу характерні особливий склад і структура джерел формування майна. Структура джерел формування майна підприємств містить низьку питому вагу власних засобів у ТОВ «Літаш-Тур», ТОВ «Дружба» і ТОВ «Паспорт-Плюс» (відповідно 23 %, 22 % і 12 %). У ЗАТ «Супутник-Донецьк» мало місце збільшення абсолютного розміру власного капіталу на 125,9 тис. грн. за рахунок збільшення суми нерозподіленого прибутку, і відповідно відбулося невелике збільшення частки власних засобів на 0,2%. Позикові кошти представлені поточними зобов'язаннями. У свою чергу, у складі поточних зобов'язань переважає кредиторська заборгованість. Так для ТОВ «Паспорт-Плюс» вона становить 87 %, ТОВ «Дружба» - 77 %, ТОВ «Детур» - 34 %, що впливає на майнове становище, ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість підприємств. Діагностика значення показників позикового капіталу досліджуваних підприємств свідчить про зниження кредиторської заборгованості. Це можна розглядати як позитивну тенденцію, що приводить до прискорення оборотності коштів, що підвищує ефективність діяльності підприємств.

В умовах ринку стратегія розвитку підприємств туристичного бізнесу повинна забезпечувати безперервне підвищення фінансової стійкості. Фінансова стійкість підприємств туристичного бізнесу залежить від оптимальної структури джерел капіталу, при цьому основною умовою є раціональне використання обігових коштів.

Використовуючи інформацію про діяльність підприємств, проведемо ретроспективний аналіз основних показників діяльності підприємств туристичного бізнесу за 2005-2007 рр. Групування

показників фінансово-господарської діяльності з метою попередньої діагностики їх фінансового стану наведено в таблиці 1.

За розрахунками збільшення частки власного

капіталу мали ТОВ «Дружба» і ЗАТ «Супутник-Донецьк» (відповідно на 3 % і 1 %), що привело до зменшення залежності підприємств від зовнішніх джерел фінансування.

Таблиця 1. Система показників діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств туристичного бізнесу Донецької області за 2005-2007 рр.

Підприємство	Рік	Коефіцієнт автономії	Коефіцієнт фінансової залежності	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Коефіцієнт фінансового ризику	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Коефіцієнт швидкої ліквідності	Коефіцієнт покриття	Робочий капітал	Коефіцієнт оборненості дебіторської заборгованості	Коефіцієнт оборненості кредиторської заборгованості	Чистий дохід від реалізації послуг
ТОВ «Літаш-тур»	2005	-0,2	-4,8	-1,1	5,8	0,1	0,7	0,8	-499,1	2,9	2,3	3979,9
	2006	-0,3	-3,6	-1,0	4,6	0,1	0,7	0,7	-462,7	3,1	2,3	5416,2
	2007	-0,2	-4,4	-1,3	5,4	0,1	0,8	0,7	-450,7	7,6	5,6	10650,4
ТОВ «Паспорт-плюс»	2005	0,7	1,4	0,6	0,4	0,8	2,4	2,7	15,1	21,6	8,9	285,1
	2006	0,3	3,1	0,9	2,0	0,7	1,3	1,4	14,2	30,7	11,1	558,1
	2007	0,1	8,2	-0,3	7,2	0,0	0,9	1,0	-2,1	6,7	5,4	233,9
ЗАТ «Супутник-Донецьк»	2005	0,9	1,0	0,3	0,0	35,9	9,2	9,4	71,9	90,3	23,7	243,9
	2006	0,9	1,0	0,9	0,0	27,2	27,6	27,6	298,2	145,2	38,3	377,6
	2007	0,9	1,0	0,9	0,0	26,5	28,5	28,4	409,6	33,6	41,3	539,4
ТОВ «Детур»	2005	0,7	1,1	-0,1	0,3	0,1	0,8	0,8	-1,8	16,0	15,8	389,6
	2006	0,7	1,4	0,2	0,4	0,2	1,4	1,4	11,7	107,8	110,4	2242,8
	2007	0,6	1,5	-0,1	0,5	0,1	0,9	0,9	-0,3	12,9	14,3	361,2
ТОВ «Дружба»	2005	0,1	7,7	0,4	6,8	0,1	1,1	1,1	22,3	6,7	6,9	1947,4
	2006	0,2	5,0	0,6	4,0	0,2	1,1	1,1	27,9	7,1	7,1	1903,0
	2007	0,2	4,5	0,7	0,3	0,1	1,2	1,2	31,8	10,9	11,5	1964,4

Про зменшення такої залежності та росту фінансової стійкості зазначених підприємств свідчить зниження на (4 % і 1 %) коефіцієнта фінансової залежності. Рекомендоване значення коефіцієнта автономії (незалежності, концентрації власного капіталу) становить 0,5. На розглянутих підприємствах частка власних засобів фінансування вкрай мала, хоча в динаміці спостерігається ріст. Значення показників коефіцієнта автономії ТОВ «Детур», ТОВ «Літаш-Тур» і ТОВ «Паспорт-Плюс» не відповідають нормативним, отже, підприємства не можуть покрити позиковий капітал своїм власним. Чим вище значення даного показника, тим більш стабільніше фінансове становище, тим воно незалежне від зовнішніх джерел. За умови фінансової стійкості підприємства можуть витримати зміни ринкової кон'юнктури та не стати на межу банкрутства.

Тенденція до збільшення коефіцієнта маневреності власних обігових коштів у динаміці у ТОВ «Дружба», ТОВ «Літаш-Тур» і ЗАТ «Супутник-Донецьк» (відповідно на 11 %, 22 % і 2 %) позитивно характеризує здатність підприємств підтримувати рівень власних обігових коштів і поповнювати їх за рахунок своїх джерел, що свідчить про поліпшення фінансового стану підприємств.

Таким чином, ступінь залежності підприємств туристичного бізнесу від зовнішніх джерел фінансування у комбінації з оцінкою забезпеченості власними обіговими коштами свідчить, що тільки ТОВ «Дружба» і ЗАТ «Супутник-Донецьк» мають достатній рівень стійкості фінансового стану. ТОВ «Детур», ТОВ «Літаш-

Тур» і ТОВ «Паспорт-Плюс» у значній мірі залежать від зовнішніх джерел фінансування, що вказує на наявність проблем у процесі здійснення господарської діяльності і управління грошовими потоками даних суб'єктів.

Самостійним розділом у діагностиці фінансового стану підприємств виступає аналіз ліквідності, який дозволяє встановити фінансові обмеження і необхідність оцінки їх платоспроможності. Під ліквідністю підприємств туристичного бізнесу розуміється наявність у них обігових коштів у розмірі, достатньому для покриття наявних зобов'язань по договорах з постачальниками туристичних послуг. Слід зазначити, що за аналізований період тільки баланс ЗАТ «Супутник-Донецьк» є абсолютно ліквідним, оскільки виконується умова A_1 (кошти, фінансові інвестиції) \geq P_1 (поточні зобов'язання). У інших підприємств дана умова не виконується. Це пояснюється різницею між найбільш ліквідними активами (коштами) і поточними зобов'язаннями. Нестача у підприємств коштів на кінець 2007 р. був компенсований надлишком активів групи A_2 (дебіторською заборгованістю). Третя нерівність A_3 (запаси) \geq P_3 (довгострокові зобов'язання), для ТОВ «Дружба» перевірити не надається можливим, тому що підприємство не має у своєму розпорядженні запасів, товарів в силу особливостей своєї діяльності. Для чотирьох інших підприємств наявність вільно реалізованих активів дозволяє дотримати умови. Нерівність A_4 (необоротні активи) \leq P_4 (власний капітал, забезпечення майбутніх витрат і платежів) виконується

для ТОВ «Дружба», ЗАТ «Супутник-Донецьк» за аналізований період 2005-2007 рр., у зв'язку з тим, що вартість необоротних активів зменшувалася швидше, ніж зростала сума джерел майна. На кінець 2007 р. нерівність не виконувалася у ТОВ «Літаш-Тур», ТОВ «Паспорт-Плюс», ТОВ «Детур», що показує відсутність власного капіталу, який можна спрямувати на формування оборотних активів. На кінець 2007 р. з'явився надлишок засобів у сумі відповідно 450,7 тис. грн., 2,1 тис. грн., 0,3 тис. грн., у зв'язку з тим, що вартість необоротних активів знижувалася швидше, ніж росла сума постійних активів. Звідси слід зазначити, що сума перевищення власного капіталу над розміром необоротних активів може бути спрямована на покриття приросту обігових коштів, що є критерієм платоспроможності підприємств.

У процесі діагностики виявлена негативна характеристика фінансового стану ТОВ «Літаш-Тур», ТОВ «Паспорт-Плюс» і ТОВ «Детур». Для стабільної господарської діяльності необхідно, щоб розмір поточних активів був більший від поточних пасивів. На кінець 2007 р. підприємства відчували потребу у коштах, що і зумовило від'ємний обсяг робочого капіталу, тому необхідно збільшувати поточні активи та зменшувати зобов'язання. Недотримання цієї умови може привести до банкрутства.

ЗАТ «Супутник-Донецьк» і ТОВ «Дружба» за період 2005-2007 рр. мали позитивний робочий капітал. Відзначається його ріст відповідно на 37 % і 13 %. Це вказує на збільшення цими підприємствами суми власних обігових коштів та про можливість не тільки покривати поточні зобов'язання, але й розширювати свою діяльність за рахунок власних коштів.

Для якісної оцінки ліквідності і платоспроможності підприємств проведені розрахунки аналітичних показників. Зокрема, достатній рівень ліквідності протягом 2005-2007 рр. мало ЗАТ «Супутник-Донецьк», а також в 2005 р. ТОВ «Паспорт-Плюс». У підприємств ТОВ «Літаш-Тур» і ТОВ «Детур» в 2007 р. спостерігалось зниження значення коефіцієнта покриття (відповідно до 0,75 % і 0,98 %). У ТОВ «Дружба» значення коефіцієнта покриття в 2007 р. у порівнянні з 2006 р. зросло з 1,1 % до 1,2 %. Однак, це нижче припустимого значення, а, отже, розглянуті підприємства, крім ЗАТ «Супутник-Донецьк», за аналізований період 2005-2007 рр. не мали у своєму розпорядженні достатньої суми обігових коштів для погашення своїх короткострокових зобов'язань. У цілому динаміка зміни показників у досліджуваних підприємствах стабільна.

На підставі діагностики динаміки коефіцієнтів швидкої ліквідності можна відзначити, що у всіх досліджуваних підприємств значення даного показника вище нормативного 0,7- 0,8. Високий рівень платоспроможності має ЗАТ «Супутник-Донецьк» (28 %),

що свідчить про порушення структури капіталу та неефективне використання обігових коштів. Таке різке збільшення викликане ростом найбільш ліквідних активів – коштів і їх еквівалентів на 304,4 % за період 2005-2006 рр. та незначним ростом на 8,8 % термінових зобов'язань. Достатній рівень платоспроможності і ліквідності мали в 2007 р. ТОВ «Літаш-Тур» (0,76 %) і ТОВ «Дружба» (1,2 %). Менш значні відхилення коефіцієнта швидкої ліквідності від нормативної величини спостерігаються у ТОВ «Паспорт-Плюс» і ТОВ «Детур» (відповідно 1,03 % і 0,45 %), причому має місце зниження даного показника в цілому за досліджуваний період.

Розрахунки показали, що в 2007 р. максимальне значення даного показника (26,54) має ЗАТ «Супутник-Донецьк», а підприємства ТОВ «Дружба», ТОВ «Детур» і ТОВ «Паспорт-Плюс» мали дуже низькі значення показника абсолютної ліквідності (відповідно 0,002, 0,03, 0,01). Це свідчить про зменшення коштів в обороті підприємств у порівнянні з 2006 р. Наслідком цього є ріст зобов'язань підприємств за поточними зобов'язаннями, що слід розглядати як негативну тенденцію.

Таким чином, результати діагностики в системі управління підприємствами туристичного бізнесу дозволили виявити як позитивні, так і негативні риси, притаманні поточному їх стану, а також оцінити, як можна усунути виявлену нестабільність. Наочність сприйняття показників забезпечується, з одного боку, оцінкою економічного потенціалу (оцінка майна підприємства, його кількісного і якісного стану та структури), а з іншого – оцінкою результатів фінансово-господарської діяльності (тобто, заходів, які змінили майновий і фінансовий стан підприємств туристичного бізнесу).

За період 2005-2007 рр. визначено невисокий рівень платоспроможності і ліквідності підприємств, різний рівень і тенденції у зміні ступеня ділової активності. Особливо вони посилюються у кінці періоду, що вказує на нестабільність діяльності підприємств.

Практична значущість пропонованих рекомендацій полягає в тому, що на прикладах показано тенденції змін та зроблено оцінку фактичних значень фінансових показників підприємств туристичного бізнесу Донецької області. Виявлено, що низка фінансових коефіцієнтів не відповідає встановленим обмеженням. У цьому контексті визначені коефіцієнти можуть бути припустимими для туристичних підприємств. Діючі критерії, що розроблені для промислових підприємств, не можна переносити на підприємства сфери послуг. Тому подальше дослідження доцільно проводити в напрямку розробки відповідних критеріїв оцінки фінансового потенціалу підприємств туристичного бізнесу та їх використання для прийняття управлінських рішень.

Література

1. Менеджмент туризма. Туризм как объект управления [Текст]. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 302 с.
2. Соболева, Е. А. Финансово-экономический анализ деятельности туристической фирмы [Текст] : учеб.-методич. пособие / Е. А. Соболева, И. И. Соболев – М.: Финансы и статистика, 2001. – 128 с.
3. Козырева, Т. В. Управленческий учет в туризме [Текст] / Т. В. Козырева. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 160 с.
4. Чернов, В. А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес [Текст] : учеб. пособие для вузов / Чернов В. А. ; под ред. проф. М. И. Баканова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 686 с.
5. Костишко, Л. А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства [Текст] / Л. А. Костишко. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2004. – 240 с.
6. Ионин, Е. Е. Система показателей оценки имущественного положения предприятий [Текст] / Е. Е. Ионин. – Донецк: Юго-Восток, 2006. – 431 с.
7. Економічний аналіз діяльності промислових підприємств [Текст] : навчальний посібник / За ред. Шкарабана С. І., Сапачова М. І. – Тернопіль: ТАНГ, 1999. – 406 с.
8. Савицька, І. В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст] : навч. посіб. / І. В. Савицька – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с.

Анатолій ЗАГОРОДНІЙ

кандидат економічних наук,
професор, завідувач кафедри обліку та аналізу,
Національний університет "Львівська політехніка"

Галина КІНДРАЦЬКА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аналізу,
Національний університет "Львівська політехніка"

Володимир ЧУБАЙ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аналізу,
Національний університет "Львівська політехніка"

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ У СИСТЕМІ "ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ – СТРАТЕГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ"

Уточнено класифікацію видів економічного аналізу. Визначено об'єкти, предмет і завдання стратегічного аналізу, який розглядається одночасно і як різновид економічного аналізу, і як функція стратегічного менеджменту. Сформульовано основні напрями стратегічного аналізу на різних стадіях процесу формування та реалізації стратегії підприємства.

Ключові слова

Стратегічний аналіз, економічний аналіз, стратегічний менеджмент.

Забезпечення ефективного функціонування підприємств потребує нових підходів до формування системи управління ними, які тісно пов'язані з економічним аналізом як основою прийняття стратегічних і тактичних рішень. Для правильного розуміння змісту та завдань стратегічного аналізу важливе значення має класифікація видів економічного аналізу, при формуванні якої необхідно враховувати потреби і можливості споживачів результатів відповідного виду аналізу; необхідність уніфікації інформаційного забезпечення аналізу; досвід інших країн тощо. Зважаючи на те, що аналіз використовують для опрацювання різних за змістом та формою масивів інформації, характерною його рисою є велика кількість класифікаційних ознак, серед яких: суб'єкти аналізу, об'єкти аналізу, зміст процесу управління, характер дослідження об'єктів аналізу, періодичність проведення аналізу, рівень охоплення об'єктів аналізу, обсяг (глибина) досліджень тощо [5].

Однак навіть сучасні класифікації економічного аналізу не завжди враховують нові його види, зокрема багато авторів не виокремлюють стратегічного аналізу. Причиною такого стану є не чітко визначені завдання, об'єкти та інструментарій стратегічного аналізу, що робить проблематичним формування відповідної системи знань і

застосування цього виду аналізу в практиці стратегічного менеджменту.

Серед п'яти визначальних чинників стратегічного успіху організації, на думку П. Дженстера і Д. Хассі, важливу роль відіграє аналіз, без якого неможливо сформувати ефективну її стратегію [3]. Однак у наукових публікаціях вітчизняних дослідників тема стратегічного аналізу не є поширеною і, здебільшого, зводиться до опису аналітичних інструментів, що використовуються в стратегічному менеджменті. Дискусійними також залишаються питання щодо суті, предмета, об'єкта та завдань стратегічного аналізу, хоча виконано вже низку дисертаційних досліджень з цієї проблематики, зокрема в харчовій промисловості [14] та на підприємствах споживчої кооперації [4].

При цьому слід зазначити, що існує певний "розрив" (на який ще вказував англійський вчений Р. Акофф [1]) між розумінням цих категорій економічними аналітиками та фахівцями з менеджменту, оскільки вони вирішують різні завдання і розглядають стратегічний аналіз під різними кутами зору. Відповідно частина вчених вважає стратегічний аналіз функцією стратегічного менеджменту, а інша – різновидом економічного аналізу.

У середовищі аналітиків дискусія

© Анатолій Загородній,
Галина Кіндрацька,
Володимир Чубай, 2008

Стаття надійшла до редакції
13.11.2008 р.

зводиться здебільшого до таких проблем: чи правомірно і виправдано виділяти таке поняття як “стратегічний аналіз” взагалі та які його основні завдання?

Вчені по-різному трактують призначення стратегічного аналізу, що часто призводить до “розмивання” його предметних меж. Викликає численні дискусії і гальмує наукові дослідження також відсутність чітко визначеного місця стратегічного аналізу серед інших видів аналізу. Частина авторитетних аналітиків ототожнює поняття перспективний і стратегічний аналіз [9, с. 11], а інша не зовсім точно визначає співвідношення між ними (стратегічний аналіз як складова перспективного, чи перспективний як складова стратегічного).

Водночас фахівці з менеджменту перспективний аналіз вважають аналітичною основою стратегічного планування і поділяють його на стратегічний і SWOT аналіз [12], що викликає певні сумніви. Дискусійними є також такі питання: стратегічний аналіз є складовою стратегічного планування, чи тільки попередньою стадією (іноді наступною) після стратегічного планування; стратегічний аналіз – перша стадія стратегічного менеджменту чи проміжна (між стадією формування місії та цілей і стадією вибору стратегії з кількох стратегічних альтернатив); стратегічний аналіз є самостійним етапом чи тільки супроводжує процес розроблення та реалізації стратегії організації. Наприклад, М. Фрідман та Б. Трегоу наголошують, що процес формування стратегії має починатися зі збору та аналізу стратегічної інформації, оскільки саме від її повноти і достовірності залежатиме вибір оптимальної стратегії [16]. Г. Мінцберг розглядає три аспекти стратегічного аналізу: аналіз внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства й аналіз запропонованих стратегій. Причому він зазначає, що два перших аспекти виявляють себе на початку процесу формування стратегії, а третій – після вибору стратегії для перевірки її оптимальності [8]. А. Томпсон і Дж. Стрікленд процес вибору оптимальної стратегії пропонують розпочинати зі стратегічного аналізу галузі й конкурентних умов, а також внутрішньої ситуації в організації [15].

На сьогодні відсутня єдина думка щодо основних завдань стратегічного аналізу. Так, Д. Хассі вважає, що аналіз стратегічних рішень, зокрема, потрібний для обґрунтування стратегічного розвитку організації, оцінювання стратегічних альтернатив, розроблення плану реалізації стратегії, переоцінювання стратегічних альтернатив із врахуванням уже отриманих результатів тощо [17]. І. Ансофф у своїй праці [2] розглядає два основні аспекти стратегічного аналізу: перший – цей вид аналізу пов'язаний з визначенням дій, які можуть призвести до зміни в обсягах діяльності організації та його рентабельності; другий – стратегічний аналіз, який забезпечує передбачення майбутніх стратегічних змін у нестабільному зовнішньому середовищі та дослідження шляхів адаптації до них.

Загалом такі погляди поділяють і деякі вітчизняні вчені. Наприклад, К. І. Редченко трактує стратегічний аналіз як виконання відповідної функції менеджменту, що зорієнтована на перспективу та пов'язана з високим рівнем невизначеності, а також як дослідження економічної системи за параметрами, що визначають її майбутній стан [13].

Більшість праць, присвячених стратегічному аналізу, не розглядають його структури, а значна кількість запропонованих у них методик і моделей на практиці не дають реального результату або ж їх неможливо

застосувати.

Вищезазначені проблеми підсилюються й недосконалістю структури дисципліни “Стратегічний аналіз”, викладеної в галузевому стандарті Міністерства освіти і науки України. Вона не забезпечує формування у студентів цілісного уявлення про стратегічний аналіз, а лише передбачає вивчення окремих фрагментів з різних видів аналізу. Програма цієї дисципліни частково дублює питання інших дисциплін, передбачених галузевим стандартом, зокрема “Фінансового аналізу” та “Економічного аналізу”.

На нашу думку, основними причинами дискусії щодо стратегічного аналізу є відсутність чітко сформульованих його концептуальних засад: об'єкта і предмета, завдань, методичних прийомів, інформаційного забезпечення його проведення тощо.

Метою і завданнями статті є наукове обґрунтування правомірності використання терміну “стратегічний аналіз”, уточнення його об'єкта, предмета та завдань, а також основного призначення на різних стадіях процесу формування та реалізації стратегії підприємства.

В сучасних умовах підприємства самостійно обґрунтовують управлінські рішення, що стосуються як поточної, так і перспективної їх діяльності. Тому основне завдання економічного аналізу в цих умовах полягає в обґрунтуванні оптимальних рішень з урахуванням минулих тенденцій, поточного стану та прогнозування перспективних напрямів розвитку підприємства. Для цього здебільшого паралельно використовують різні види аналізу, хоча на певних етапах управління кожен з них має цілком конкретне призначення.

Існують певні проблеми трактування науковцями цілісності системи економічного аналізу та його структури. Ця тема розкрита нами в [6], де розглянуто три основні підходи до структуризації економічного аналізу на рівні суб'єкта господарювання: процесний, елементний і функціональний. Зокрема, процесний підхід ґрунтується на трьох загально визначених функціях: оцінювальній, діагностичній і прогнозній, що сприяє розумінню технології проведення відповідного виду економічного аналізу. В сучасних умовах відбувається зміщення акцентів з оцінювальної функції до прогнозної, яка забезпечує обґрунтування напряму розвитку підприємства.

З метою встановлення місця стратегічного аналізу в системі “економічний аналіз – стратегічний менеджмент” (рис. 1) доцільно, зокрема, уточнити класифікацію економічного аналізу.

За часом, який аналізується, можна виділити такі види аналізу: ретроспективний, поточний та перспективний. Для здійснення ретроспективного аналізу використовують інформацію про минулі події для оцінювання попереднього стану різних параметрів внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства. Поточний аналіз забезпечує проведення діагностики поточного стану різних параметрів, що характеризують діяльність підприємства та його оточення. З допомогою перспективного аналізу формують та досліджують інформацію про майбутнє підприємства для обґрунтованого передбачення наступного стану відповідних параметрів.

За типом рішень, які прийматимуть за результатами дослідження, доцільно розрізнити такі види аналізу: оперативний, тактичний, стратегічний. Зокрема, стратегічний аналіз здійснюють для формування альтернативних стратегічних рішень, вибору з них

Економічний аналіз	Перспективний аналіз	Трансформація даних аналізу з часового аспекту в цільовий				
	Поточний аналіз					
	Ретроспективний аналіз					
		Оперативний аналіз	Тактичний аналіз	Стратегічний аналіз		
				Обґрунтування стратегічних управлінських рішень	Визначення місії та цілей Стратегічна діагностика середовища підприємства Генерація стратегічних альтернатив та вибір кращої з них Реалізація стратегії Контроль за реалізацією стратегії	Стратегічний менеджмент

Рис. 1. Місце стратегічного аналізу в системі «економічний аналіз – стратегічний менеджмент».

оптимального (найпривабливішого) рішення та визначення ефективності його реалізації.

Запропоновані ознаки класифікації доводять, що недоцільно ототожнювати терміни “перспективний” і “стратегічний”, а також “ретроспективний” і “тактичний” чи “оперативний”. Як зазначає Є. В. Мних, найчастіше здійснюють ретроспективний аналіз (80% із загальної сукупності аналітичних робіт), значно рідше – оперативний (12-15%) і зовсім рідко – перспективний (5-7%) [10]. Зважаючи на те, що цей науковець, як видно з його праці [9], ототожнює перспективний і стратегічний аналізи, то останньому, очевидно, не надають пріоритетного значення в практиці аналітичної роботи.

На нашу думку, стратегічний аналіз виконує надзвичайно важливі завдання. З його допомогою можна оцінити: стратегічний потенціал підприємства, вплив майбутнього стану зовнішнього середовища на його довгостроковий розвиток; стан і тенденції зміни конкурентних позицій підприємства та їх залежність від внутрішнього та зовнішнього середовища, а також їх взаємний вплив; ефективність стратегічних управлінських рішень, зокрема щодо вибору стратегії розвитку підприємства.

Стратегічний аналіз супроводжує всі стадії розроблення і реалізації стратегії підприємства, а саме: визначення місії та завдань підприємства, стратегічну діагностику його середовища, генерацію стратегічних альтернатив та вибір кращої з них, реалізацію та контроль за реалізацією стратегії [7].

На стадії визначення місії та завдань підприємства здійснюють аналіз “розривів” між цілями та результатами, який передбачає: аналіз трендів, які виявлені в середовищі підприємства; аналіз перспектив підприємства, тобто формування образу його майбутнього відповідно до виявлених тенденцій зовнішнього середовища; аналіз позицій у конкурентній боротьбі та визначення того, наскільки можна поліпшити результати діяльності підприємства шляхом підвищення рівня його конкурентоспроможності у традиційних видах діяльності; аналіз негативних сторін наявного набору видів діяльності (товарного асортименту) та визначення доцільності й можливостей його зміни; формулювання стратегічних і короткострокових завдань. На другій стадії формування стратегії проводять стратегічну діагностику середовища, тобто визначення критично важливих факторів його складових – зовнішнього і внутрішнього, з метою формування відповідної реакції підприємства на їхню зміну для виконання відповідних завдань. Для виявлення основних факторів середовища і можливих тенденцій їхньої зміни використовують як універсальні методи аналізу (традиційний інструментарій), так і спеціальні, наприклад, метод SWOT, що дає змогу виявити можливості й загрози зовнішнього середовища, сильні та слабкі сторони підприємства і встановити між ними відповідні зв'язки. Вибір конкретного методу зумовлений зокрема рівнем нестабільності зовнішнього середовища та можливостями інформаційного забезпечення.

Наступною стадією формування стратегії підприємства вважають генерування декількох стратегічних альтернатив для досягнення бажаних цілей. З цих альтернатив підприємство вибирає найпривабливішу стратегію свого розвитку. Перетворення результатів аналізу середовища в стратегію підприємства здійснюють за допомогою аналізу, до інструментів якого належать формальні моделі дослідження певного виду діяльності ("кривої досвіду", "життєвого циклу попиту", "товар – ринок" тощо) та портфельного аналізу діяльності підприємства (метод Бостонської консалтингової фірми, метод "Дженерал Електрик" – "МакКінсі" та ін.). Надалі ці стратегічні альтернативи доопрацьовують відповідно до сформованих завдань підприємства та вибирають стратегію його розвитку.

На стадії реалізації стратегії підприємства поглиблено аналізують стан середовища, цілі та сформовані стратегії, визначають ресурси і можливості

їх розподілу між певними напрямками діяльності, оцінюють організаційну структуру та масштаб необхідних змін відповідно до нової стратегії, вивчають умови мотивації працівників для подолання можливого опору змінам тощо.

Завершальна стадія – контроль за реалізацією стратегії. На цій стадії відстежують рівень досягнення цілей підприємства і за необхідності коригують його рівня та напрям досягнення.

Обсяги й види робіт, які виконує стратегічний аналіз на кожній з описаних вище стадій, прийоми та техніка його проведення залежать від рівня управління, і, відповідно, від виду стратегії: загальна (корпоративна), ділова (конкурентна), функціональна чи операційна. Дослідження відповідності між стратегіями підприємства (на основі запропонованої нами модифікованої піраміди А. Томпсона і А. Стрікланда [6]) дає можливість чітко визначити об'єкти стратегічного аналізу, які представлено на рис. 2.

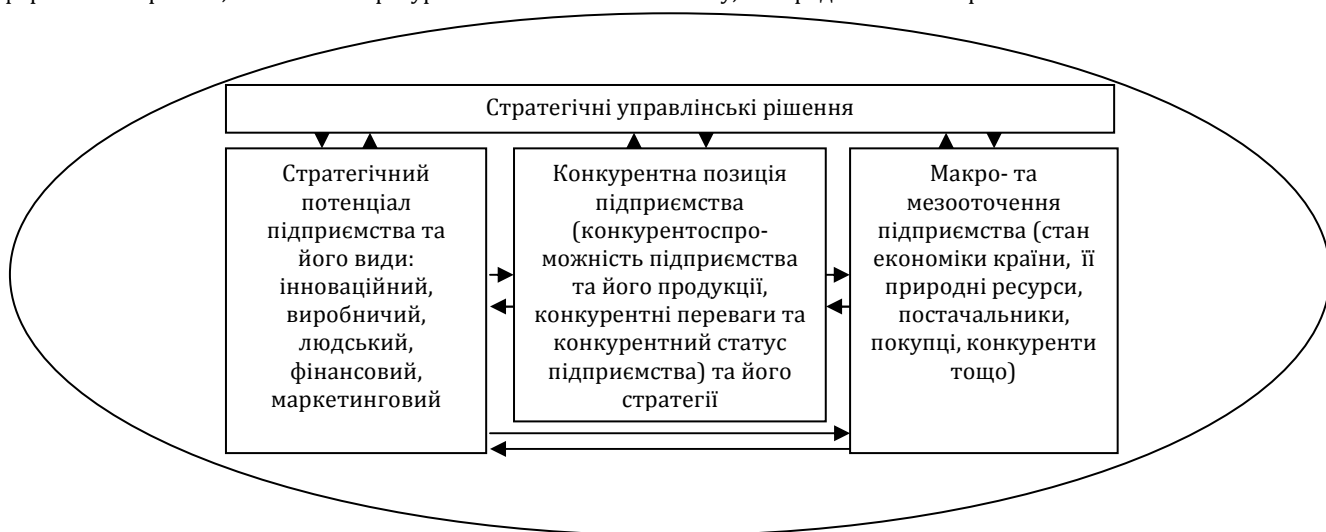


Рис. 2. Об'єкти стратегічного аналізу

Отже, об'єктами стратегічного аналізу є: стратегічний потенціал підприємства та його складові, конкурентна позиція підприємства та його макро- та мезооточення, які досліджують з метою обґрунтування стратегічних управлінських рішень. Однак ці об'єкти вивчають і інші науки, тому предметом стратегічного аналізу повинно бути встановлення взаємозв'язків та взаємозалежностей між певними складовими стратегічного потенціалу, факторами зовнішнього і внутрішнього середовищ підприємства з позицій майбутнього. Стратегічний аналіз на підприємстві може здійснювати відділ стратегічного розвитку, менеджерами вищої ланки управління тощо.

Таким чином, наукове обґрунтування правомірності використання терміну "стратегічний аналіз", уточнення його об'єктів, предмета та завдань, визначення місця серед інших економічних категорій дає можливість зняти низку дискусійних питань і удосконалити як процес стратегічного аналізу на підприємствах, так і процес викладання дисципліни "Стратегічний аналіз" у вищих навчальних закладах.

Висновки. 1. Встановлено, що застосування економічного аналізу для розв'язання широкого кола завдань, зумовлених потребами управління, спричинило виокремлення його нових видів, зокрема стратегічного.

Однак при цьому досить часто його ототожнюють з перспективним аналізом, що є не зовсім коректним.

2. Запропоновано економічний аналіз за часом, який аналізують, поділяти на ретроспективний, поточний та перспективний, а за типом рішень, які ухвалюють за результатами дослідження, – на оперативний, тактичний, стратегічний.

3. Сформульовано призначення стратегічного аналізу на таких стадіях процесу стратегічного менеджменту: визначення місії та цілей, стратегічної діагностики середовища, генерації стратегічних альтернатив та вибір кращої з них, реалізація та контролю за реалізацією стратегії підприємства. Призначення й методика проведення його на кожній з цих стадій залежить від рівня управління, і відповідно від виду стратегії: загальної (корпоративної), ділової (конкурентної), функціональної чи операційної.

4. Обґрунтовано, що для формулювання концептуальних засад стратегічного аналізу (об'єкта, предмета, завдань, методичних прийомів, інформаційного забезпечення тощо) слід виходити з того, що він є одночасно різновидом економічного аналізу та функцією стратегічного менеджменту.

5. Уточнено об'єкт і предмет стратегічного менеджменту. Об'єктом стратегічного аналізу слід вважати стратегічний потенціал підприємства й окремі

його складові, макро- та мезооточення, конкурентний статус підприємства тощо, а предметом – встановлення взаємозв'язків та взаємозалежностей між ними з

позицій майбутнього для обґрунтування стратегічних управлінських рішень.

Література

1. Акофф, Р. Акофф о менеджменте [Текст] / Р. Акофф; пер. с англ. под ред. Л. А. Волковой. – СПб. : Питер, 2002. – 448 с.
2. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф; пер. с англ. С. Жильцова. – СПб. : Питер, 1999. – 416с.
3. Дженстер, П. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей [Текст] / П. Дженстер, Д. Хасси; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2003. – 368с.
4. Жукевич, С. М. Стратегічний аналіз діяльності підприємств споживчої кооперації : автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / С. М. Жукевич. – Тернопіль, 2006. – 24с.
5. Кіндрацька, Г. І. Економічний аналіз [Текст] : підручник / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній ; за ред. проф. А. Г. Загороднього. – Вид. 3-ге, перероб і доповн. — К. : Знання, 2008. – 487 с.
6. Кіндрацька, Г. І. Структуризація економічного аналізу діяльності підприємства: управлінський підхід [Текст] / Г. І. Кіндрацька, А. Г. Загородній, М. С. Білик // Вісник НУ "Львівська політехніка "Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку" № 606. – Львів, В-во НУ "Львівська політехніка", 2007. – с. 466-472.
7. Кіндрацька, Г. І. Стратегічний менеджмент [Текст]: навч. посіб. / Г. І. Кіндрацька, – К. : Знання, 2006. – 366 с.
8. Мінцберг, Г. Зліт і падіння стратегічного планування [Текст] / Г. Мінцберг; пер. з англ. К. Сисоева. – К. : Видавництво О. Капусти, 2008. – 412 с.
9. Мних, Є. Економічний аналіз : підручник / Є. Мних. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
10. Мних, Є. Цільові спрямування сучасного економічного аналізу [Текст] / Є. Мних // Наукові записки. – 2006. – Випуск 16.
11. Нападівська, Л. В. Удосконалення економічного аналізу діяльності підприємств на етапі розвитку ринкових відносин [Текст] / Л. В. Нападівська. – Трансформація курсу "Економічний аналіз діяльності підприємства": Тези доповідей міжнар. наук. - метод. конф. 16 – 17 трав. 2002 р. – К.: КНЕУ, 2002, с. 340 – 344.
12. Пастухова, В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність [Текст] : монографія / В. В. Пастухова – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.
13. Редченко, К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі : навчальний посібник [Текст] / К. І. Редченко. – Львів : "Новий Світ-2000", 2003. – 272с.
14. Стефаненко, М. М. Стратегічний аналіз і прогнозування фінансово-господарської діяльності підприємств харчової промисловості [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / М. М. Стефаненко. – Харків, 2002.
15. Томпсон, А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа [Текст] / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2002. – 928 с.
16. Фридман, М. Искусство и наука стратегии лидерства: Новый подход к корпоративному управлению [Текст] / Майк Фридман, Бенджамин Трегоу. – Пер. с англ. Е. Богдановой. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2004. – 272с.
17. Хасси, Д. Стратегия и планирование [Текст] / Д. Хасси; пер. с англ. под ред. Л. А. Трофимовой. – СПб. : Питер, 2001. – 384 с.

МЕТОД АВС-АНАЛІЗУ: ДОЦІЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ

Розглянуто концептуальні засади, а також визначено основні переваги та недоліки обліку та аналізу витрат за видами діяльності (метод АВС-аналізу). На основі дослідження зарубіжного досвіду і практики із його застосування висловлено думку щодо доцільності впровадження АВС-аналізу в Україні як альтернативного підходу до управління витратами в умовах динамічного ринку.

Ключові слова

Витрати, облік, аналіз, метод АВС-аналізу.

Об'єктивна, вичерпна інформація є основою для прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень, що дозволяє зводити до мінімуму рівень ризику, пов'язаного з господарською діяльністю в умовах динамічного ринку та невизначеності. У цьому контексті заслуговує на увагу проблема налагодження адекватної домінуючим тенденціям сучасності системи обліку та аналізу витрат. Функціональна обмеженість традиційних підходів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, таких, як стандарт-, директ-, абсорпшен-костинг, підсилюється стрімким розвитком науково-технічного прогресу, автоматизацією виробництва, скороченням життєвого циклу товарів, що ініціює пошук альтернативних способів управління витратами, особливо накладними, частка яких у загальній структурі витрат постійно зростає.

Вивчення передового досвіду зарубіжних країн показує, що досить ефективним на сьогодні є застосування системи обліку витрат, в основі якої лежить метод АВС-аналізу, тобто обліку за видами діяльності – Activity-Based Costing, що дає змогу суттєво знизити рівень інформаційного вакууму у процесі прийняття управлінських рішень [8, с. 62–81].

Суть і основні положення методу АВС-аналізу висвітлено в ряді праць провідних українських фахівців у галузі управлінського обліку, серед яких С. Голов, І. Івакіна, С. Ковтун, Л. Нападівська, Н. Ткачук, С. Савлук та інших [2, с. 120–126; 3, с. 25–28; 4, с. 31–34; 5, с. 236–243]. Проте, у вітчизняній науці недостатньо уваги приділено дослідженню теорії і практики цього методу обліку та

аналізу витрат, не розроблені методичні рекомендації щодо його впровадження і використання на підприємствах.

Мета роботи – з'ясувати доцільність формування системи обліку витрат за видами діяльності на основі методу АВС-аналізу на вітчизняних підприємствах. Були поставлені такі завдання: розкрити концептуальні засади методу АВС-аналізу; охарактеризувати особливості його практичної реалізації; дослідити мотиви, якими керуються керівники підприємств при його впровадженні; визначити сфери діяльності та умови, в яких застосування методу є доцільним та економічно виправданим; виявити переваги і вказати на труднощі, пов'язані із практичною реалізацією методу АВС-аналізу.

У 80-х роках ХХ століття у США був створений Міжнародний консорціум з розвитку виробництва (САМ-І), в який увійшли такі провідні промислові компанії, як Boeing, General Electric, Kodak, Motorola, декілька державних агентств США, у тому числі міністерство оборони, і практично всі великі аудиторські компанії. У рамках консорціуму було створено проектну групу науковців з удосконалення методів обліку витрат, результатом роботи якої стало створення методу АВС-аналізу. Варто зазначити, що останній не був революційним винаходом у сфері управлінського обліку. Так у Франції 1927 року під керівництвом Ф. Римайло було розроблено метод однорідних секцій, що передбачає попередній розподіл непрямих витрат між однорідними секціями (підрозділами або функціями діяльності), визначення собівартості одиниці діяльності за кожною секцією

та подальше віднесення цих витрат до собівартості конкретних виробів залежно від обсягу спожитих одиниць діяльності [2, с. 15]. Таким чином, практичне застосування методу однорідних секцій сприяло виникненню та розвитку калькулювання за видами діяльності. Метод ABC-аналізу став лише продуктом узагальнення і систематизації методів обліку, що використовувалися провідними компаніями як виробничої сфери, так і сфери послуг. Сам термін "ABC" вперше був застосований при вивченні фірми John Deer, а в науковій літературі з'явився у статті Р. Купера "Cost management concepts and principles – the rise of activity based costing", Journal of Cost Management (1988) [6].

ABC-аналіз – новий підхід у менеджменті та обліку, в основі якого лежить правило Парето, або принцип 80/20, згідно з яким 20 % зусиль забезпечують 80 % результату, а решта 20 % результату досягається 80 % зусиль [4, с. 31–32]. Відомо також, що діяльність споживає ресурси, а продукція споживає діяльність. Іншими словами, продукція – результат діяльності, пов'язаної зі споживанням ресурсів, облік яких ведеться на відповідних рахунках. Тобто цей метод спрямований на виявлення найбільш продуктивних видів діяльності, доцільність здійснення яких є економічно виправданою [1, с. 213]. Його розглядають як інформаційну основу управління в гнучких організаційних структурах, а також для прийняття управлінських рішень, які потребують максимального точного визначення собівартості продукції [5, с. 236].

Безпосередньо застосуванню методу ABC-аналізу передують важливий і трудомісткий підготовчий етап, зумовлений його специфікою. Насамперед необхідно розробити спеціальні довідники, які містять перелік і опис основних видів діяльності, що здійснюються на підприємстві. Наступним кроком є визначення факторів витрат діяльності (кост-драйверів), що ідентифікують зв'язок між видами діяльності й об'єктами витрат (наприклад, продукція, послуги, клієнти), і на основі цього зв'язку всі витрати об'єднуються в однорідні групи – пули. Шляхом ділення величини витрат, попередньо згрупованих в пул, що стосується певного виду діяльності, на кількісний показник фактора таких витрат розраховують ставки розподілу [1, с. 263–274]. Однак, як зазначають керівники підприємств, система обліку та управління яких базується на застосуванні методу ABC-аналізу, саме підготовка робочого інструментарію є однією з найбільших проблем при переході на облік витрат за видами діяльності [9, с. 140–141].

Дослідження, проведені зарубіжними науковцями, дозволяють виділити такі основні мотиви менеджерів при впровадженні системи обліку витрат за видами діяльності, а саме: можливість отримання релевантної інформації для коригування і більш точного розподілу витрат, зокрема накладних; виявлення продуктивних видів діяльності і таких, які не створюють додаткової вартості; раціоналізації процесів бюджетування, ціноутворення; аналіз ланцюжка створення вартості; обчислення фінансового показника економічної додаткової вартості (EVA); формування продуктової стратегії і навіть здійснення реінжинірингу бізнес-процесів [9, 137–140; 11, 84–89].

Загалом, варто відзначити, що метод ABC-аналізу спрямований на вирішення завдань із формалізації бізнес-процесів; ідентифікації та аналізу витрат у розрізі господарських процесів та окремих операцій;

оптимізації вартісних, трудових і часових показників підприємства; виявлення та усунення "вузьких місць", вдосконалення при цьому функціонування соціально-економічної системи в цілому.

Зарубіжна практика свідчить про ефективність застосування методу ABC-аналізу як у сфері промислового виробництва, так і в сфері послуг, зокрема таких, як охорона здоров'я, фінансовий сектор, телекомунікації тощо [9, с. 140].

Переваги ABC-аналізу у порівнянні із традиційними методами обліку витрат є очевидними, проте часто як при його імплементації, так і в процесі застосування на підприємстві, виникають труднощі. Зокрема, вони пов'язані з розробкою робочого інструментарію, про що зазначалося вище. Для створення методологічного підґрунтя ABC-аналізу, релевантної ABC-інформації необхідні час, фінансові та людські ресурси. Причиною повільного переходу до більш ефективної системи обліку та управління за видами діяльності також є відсутність практичних рекомендацій із застосування методу ABC-аналізу, про що зазначають керівники підприємств, користувачів досліджуваного методу [9, с. 141].

При виборі методу обліку витрат слід дотримуватись принципу економічності, щоб отримані результати виправдали понесені на їх досягнення витрати. Фахівці з ABC-аналізу зауважують про існування прямого кореляційного зв'язку між розміром і потужністю підприємства, з одного боку, та доцільністю і потенціалом методу ABC-аналізу з іншого [7, с. 237; 9, с. 125–126]. Також вони радять застосовувати його за умови значних накладних витрат у загальній структурі.

Крім того, ABC-аналіз вимагає конструктивного управлінського мислення і стратегічних ініціатив [10], що й досі є проблемними питаннями вітчизняної практики менеджменту.

Введення методу ABC-аналізу часто наражається на опір з боку працівників підприємства, адже до них висуваються нові вимоги, встановлюються інші критерії оцінювання якості та ефективності їх діяльності, передбачаються перекваліфікація та навчання персоналу, ротація кадрів, скорочення непродуктивних робочих місць, збільшення обсягу роботи безпосередньо при виконанні поставлених завдань тощо [10].

На нашу думку, саме за допомогою методу ABC-аналізу можна структуровано та більш точно відтворити ланцюг формування вартості і надати відповідну інформацію в різноманітних розрізах (за клієнтами, підрозділами, операціями тощо), що, у свою чергу, дозволить об'єктивніше оцінювати ефективність процесів, які відбуваються на підприємстві, а головне – виявляти приховані резерви зниження витрат і приймати обґрунтовані рішення щодо виключення малорентабельних видів діяльності. Застосовуючи прийоми аналогії і порівняння, вважаємо, що вітчизняні підприємства знаходяться у схожій економічній ситуації, що й підприємства інших країн. Це зумовлено, головним чином, загальносвітовими процесами економічної інтеграції та глобалізації, а тому впровадження системи обліку та управління витратами за видами діяльності в практику господарювання в Україні є перспективним і доцільним у контексті розвитку національної економіки в цілому, підвищення конкурентоспроможності та ефективності функціонування кожного господарюючого суб'єкта зокрема.

Література

1. Аткинсон, Э. А. Управленческий учет [Текст] / Э. А. Аткинсон, Р. Д. Банкер, Р. С. Каплан, М. С. Янг. – 3-е издание ; пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. – 874 с.
2. Голов, С. Ф. Управлінський облік [Текст] : підручник / С. Ф. Голов. – 4-те вид. – К.: Лібра, 2008. – 704 с.
3. Івакіна, І. Стратегічний аналіз [Текст] / І. Івакіна. – Х.: Фактор, 2008. – 256 с.
4. Ковтун, С. Управління затратами [Текст] / С. Ковтун, Н. Ткачук, С. Савлук. – Х.: Фактор, 2007. – 272 с.
5. Нападовська, Л. В. Управлінський облік [Текст]: підручник для студ. вищ. навч. закл. / Л. В. Нападовська – К.: Книга, 2004. – 544 с.
6. Практические материалы круглого стола ABC (Activity-Based Costing) и ABM (Activity-Based Management): оптимизация бизнес-процессов и повышение прибыльности компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gaap.ru/biblio/mngacc/foreign/017.asp>.
7. Brown, A. Technological and organizational influences on the adoption of activity-based costing in Australia [Text] / A. Brown, P. Booth, F. Giacobbe // Accounting & Finance. – 2004. – Vol. 44, No. 3, – P. 205-258.
8. Manoj, A. A Review of Research on the Theory and Practice of Cost Management [Text] / Anand Manoj // South Asian Journal of Management. – 2005. – Vol. 11, No. 1. – P. 59-95.
9. Manoj, A. Activity-Based Cost Management Practices in India: An Empirical Study [Text] / Anand Manoj, B. S. Sahay, Subhashish Saha // Decision. – 2005. – January – June. – Vol. 32, No. 1, – P. 123-152.
10. Metin, R. Activity-Based Costing System Advantages and Disadvantages [Электронный ресурс] / Reyhanoglu Metin. – Режим доступа : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=644561.
11. Narcyz Roztocki. The Integrated Activity-Based Costing and Economic Value Added System as a Strategic Management Tool: A Field Study [Текст] : Pacific Conference on Manufacturing Proceedings, Southfield-Detroit, MI, USA. – 2000. – September, 6-8. – P. 84-89.

СЕМАНТИКА ТА ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ КАТЕГОРІЇ «ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ»

Розглянуто зміст категорії „потенціал”, сутність експортного потенціалу, фактори та умови, що визначають ефективність використання експортного потенціалу та його основні складові елементи.

Ключові слова

Експортна діяльність, потенціал, експортний потенціал, кількісні та якісні показники експортного потенціалу.

Інтереси розвитку економіки України вимагають її активного включення у міжнародний розподіл праці та світогосподарські зв'язки. Розвиток зовнішньої торгівлі, зокрема експорту, є важливим фактором розвитку національної економіки. Однак розраховувати на успішну експортну діяльність можуть лише ті країни, які володіють конкурентноспроможною економікою. Усе це спричиняє необхідність ґрунтовних досліджень та пошуку практичних рішень, які дозволять країні прискорити повноцінне входження у систему світового господарства, а також нададуть можливість використовувати усі переваги міжнародного співробітництва.

Реальна участь країни в експортній діяльності є, як відомо, складним багатоступеневим процесом. Особливістю сучасного розвитку експортної діяльності України є глибокі зміни у можливостях експортної діяльності усіх структурних складових (підприємств, об'єднань тощо), визначення потенційних ринків збуту та особливостей маркетингових стратегій щодо просування товарів на зовнішні ринки.

Експортна діяльність у багатьох аспектах обумовлює місце країни в системі поділу праці серед країн СНД, Європи та світу в цілому. Відповідно основним виразником при цьому виступає її експортний потенціал. Ефективна реалізація на світовому ринку конкурентноспроможного експортного потенціалу країни вимагає ретельного вивчення основ формування та обґрунтування практичних шляхів активізації використання експортного потенціалу. Дослідження та теоретичне узагальнення цих явищ є важливим моментом і має вагомий вплив для наукового обґрунтування і

практичного здійснення активної політики держави у сфері експортної діяльності.

Саме тому формування якісно нових взаємовідносин України із світовим співтовариством вимагає повного вивчення об'єктивних основ та обґрунтування шляхів розгортання активної експортної діяльності. Зрозуміло, що без певних теоретичних досліджень здійснити це неможливо. Так само як і неможливо ефективно реалізувати її експортний потенціал та рівноправну інтеграцію у світове співтовариство.

Важливість дослідження цієї проблеми зростає і у зв'язку з переходом підприємств до ринкових відносин, в умовах, яких обґрунтованість та продуманість зовнішньоекономічної політики підприємств стало 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: Боева Б., Болдова О. Н., Войчинського А. М., Личкіна Ю., Панкратова А. С., Попова Є. В., Ревуцького Л. Д., Тодисийчука А., Циганова І. Г., Шаталова Н. І. та інших. Однак необхідно зазначити, що, не дивлячись на таку увагу, яка приділяється сучасним аспектам формування, розвитку та шляхом нарощування експортного потенціалу дані питання, не знайшли достатнього відображення у науковій літературі. Підвищення ефективності використання експортного потенціалу пов'язано із розробкою багатьох невирішених питань даної проблеми. Одним із найскладніших є встановлення змісту експортного потенціалу.

Для досягнення поставленої мети у даній статті визначено наступні завдання:

- дати визначення категорії «потенціал»;
- охарактеризувати експортний потенціал за класифікаційними ознаками, визначити фактори та умови, що його формують.

Що ж таке „потенціал”? Дослідження показали, що категорія „потенціал” у науковій літературі характеризується множиною ознак, що утворюють величезну кількість аспектів, у рамках яких і складається класифікація даного поняття. Так потенціал поділяється на групи з точки зору ефективності його використання, його видів, з позицій відмінностей смислових значень, які подаються різними науковцями. Нижче подається класифікація даної категорії.

У науковій літературі подаються наступні визначення поняття „потенціал” [1, 2, 4, 5, 9 - 12]:

- виробничі або інші можливості внутрішнього середовища підприємства, додаткові можливості, які відкриваються у зовнішньому середовищі, запаси ресурсів, що із якоїсь причини не використовуються;
- можливості, пов'язані із маневреністю ресурсів, залученням додаткових ресурсів усіх видів;
- перспективні можливості, а також резервні, ті, що ліквідуються та втрачаються;
- можливості, які тимчасово не використовуються (надлишкові).

Різні форми потенціалу можуть застосовуватися у різних цілях, у тому числі:

- створення, формування, розвиток, нарощування потенціалу;
- використання, оптимізація величини чи рівня використання;
- підвищення ефективності використання.

Фактори та умови, що визначають ефективність використання потенціалу:

- самостійність власників ресурсів, що складають основу потенціалу у прийнятті господарських рішень;
- наявність маркетингового аналізу середовища;
- наявність системи планування, що включає прогнозування, стратегічне, тактичне, операційне планування та регулювання процесів використання потенціалу.

Виділяють наступні форми прояву потенціалу, який забезпечує:

- становлення та розвиток підприємства: науковий потенціал, інноваційний потенціал;
- функціонування підприємства: технічний потенціал, технологічний потенціал, виробничий потенціал, кадровий потенціал;
- ринкове існування підприємства: ринковий потенціал, експортний потенціал;
- соціальну значимість підприємства: економічний потенціал, соціальний потенціал.

Таким чином, проведений змістовно-теоретичний аналіз поняття „потенціал” дозволяє припустити існування наступних можливих його трактувань:

1. Потенціал як резерв, який можна використовувати при необхідності.

2. Потенціал як система резервування.

3. Потенціал як усе, що допомагає використовувати шанси (можливості, що знову з'явилися).

Беручи до уваги вищенаведені визначення, перейдемо до розгляду поняття „експортний потенціал” як важливої ринкової категорії у сучасних умовах

глобалізації.

Виходячи із системного підходу до вивчення поставленої проблеми, вважаємо за необхідне розглянути деякі точки зору з цього питання та обґрунтувати зміст дефініції „експортний потенціал”.

Так Мацько Т. О. зазначає, що експортний потенціал – „максимальна здатність до виробництва товарів для експорту, конкурентоспроможних на відповідних зовнішніх ринках.” [6, с. 182] Автор вважає, що експортний потенціал виражається кількісними показниками, що визначаються ресурсними можливостями виробництва експортноорієнтованої продукції. На нашу думку, для повного осмислення проблеми експортного потенціалу необхідно розкрити не тільки кількісні, але і якісні його характеристики. Це пов'язано із тим, що різні складові потенціалу в неоднаковій мірі можуть бути оцінені і виражені кількісними показниками. Наприклад, не виникає великих труднощів кількісно виразити чисельність трудових ресурсів, обсяги матеріальних засобів та запасів, однак, визначення їх споживчих властивостей або якісних характеристик має певні складнощі.

Кількісна характеристика встановлює обсяги і темпи нарощування окремих складових експортного потенціалу. Якісна характеристика, будучи комплексною оцінкою споживчих якостей, служить основою для визначення ефективності його використання.

Так до якісних показників експортного потенціалу, на нашу думку, слід віднести конкурентоспроможність продукції на відповідних зовнішніх ринках. Вони залежать від внутрішніх чинників (економічного та науково-технічного рівня розвитку держави, забезпеченості природними ресурсами, кількості трудових ресурсів та їх кваліфікації, виробничих потужностей, розвитку зовнішньоторговельної структури) та зовнішніх чинників (кон'юнктури світового та територіальних ринків, міжнародного розподілу праці, політичних відносин країни з іншими державами тощо). Структуру експортного потенціалу можна відобразити схематично (рис. 1).

Крім того, показники можуть мати декілька рівнів: максимальний, плановий, фактичний, мінімально допустимий і т. д. Відповіді на запитання про те, який з них слід покласти в основу визначення експортного потенціалу автор не дає. З іншого боку, повне використання наявних ресурсів, зростання ефективності виробництва — усе це вимагає вироблення узагальнюючого показника, який відображав би сукупні максимальні можливості (не лише виробничих потужностей, але й інших складових процесу виробництва, які брали у ньому участь) структурних ланок економіки. Тому експортний потенціал і характеризує максимально можливу спроможність об'єктів щодо випуску експортної продукції як в кількісному, так і в якісному співвідношеннях.

Має місце точка зору, у відповідності із якою експортний потенціал прирівнюється до експортних ресурсів. Поняття „експортні ресурси” (хоча вони і найближче знаходяться до експортного потенціалу) у нашій країні вже декілька десятиків років використовуються переважно як планово-обліковий вимірник запасів ресурсів, які екпортуватимуться. Воно дуже поширене, але єдиного підходу до його визначення ще не вироблено. Ми погоджуємося із визначенням Бойко В. І., який стверджує, що експортні ресурси –



Рис. 1. Структура експортного потенціалу

ресурсні можливості експорту, види та обсяги економічних продуктів (продукції), товарів, послуг, робіт, фінансових ресурсів, призначених для продажу на зовнішніх ринках [1, с. 40].

Зустрічаються пропозиції учених, у відповідності з якими експортний потенціал трактується як сукупність певних ресурсів, тобто акцентуються фактори, від яких залежить його величина. Зокрема Райзенберг Б. А., Лозовський Л. Ш., Стародубцева Е. Б. зазначають, що «експортний потенціал – це сукупність наявних ресурсів чи ресурсів, що виробляються для експорту» [10, с. 490]. Аналогічної за змістом, але більш конкретної щодо форми думки у цьому плані дотримується і Онищенко В., підкреслюючи, що «експортний потенціал – обсяг благ, які національна економіка може виробити та реалізувати за свої межі...» [7, с. 15]. Такий підхід до визначення змісту експортного потенціалу має, на наш погляд, ряд недоліків. Перш за все, він виходить з припущення, що експортний потенціал представляє собою сукупність благ. При цьому не береться до уваги його основна характеристика — можливість максимального випуску та збуту експортної продукції. Одні і ті ж сукупні засоби, джерела, кошти, запаси можуть мати різні потенційні можливості. Тому ними неможливо охарактеризувати експортний потенціал.

У чисто математичному плані сумнівно ставити знак рівності між експортним потенціалом та сумарною сукупністю ресурсів, кількісне співвідношення яких для забезпечення випуску встановленого обсягу експортної продукції може бути неоднакове. Очевидно, що великими можливостями при виробництві експортних благ володіють ланки народного господарства у тих випадках, коли величина цих ресурсів збалансована як в технологічному, так і в організаційному планах. Відсутність такої пропорційності означає, що надлишкові ресурси не можуть брати участі у формуванні експортного потенціалу.

Ряд авторів ототожнюють експортний потенціал з економічною могутністю країни. Так Добрянський О. зазначає, що експортний потенціал – «необхідна умова надходження валютних ресурсів для забезпечення оптимальної імпортової структури та потреб у продукції критичного імпорту» [4, с. 4]. Самофалов В. вважає, що «експортний потенціал – це умова зростання національного доходу, можливість реалізації конкурентних переваг національної економіки на

світовому ринку» [11, с. 5]. При такому підході експортний потенціал виступає міжгалузевим чинником розвитку економіки, завдяки якому модернізується виробництво, підвищується конкурентоспроможність продукції, рівень послуг і управління, забезпечуються темпи соціально-економічного зростання у відповідності із загальнонаціональним прогресом.

Отже, тлумачення експортного потенціалу в економічній літературі дещо одностороннє: як можливість господарської системи експортувати або як здатність досягнути певного економічного ефекту. При цьому не вказується те, що розміри основних елементів експортного потенціалу формуються під впливом технічних організаційних, економічних, соціальних, екологічних факторів в залежності від тих завдань, які ставить перед собою держава та суспільство.

Таким чином, враховуючи викладене, можна констатувати, що експортний потенціал – це ринкова категорія, яка визначає обсяги продукції, що виробляється відповідної якості та номенклатури, здатна забезпечувати максимальний обсяг продажу на зовнішньому ринку і при певних зовнішніх і внутрішніх обмеженнях збільшувати власний прибуток.

Знання категорії експортного потенціалу та його величини має суттєве значення, оскільки без неї підприємства (фірми) не зможуть:

- успішно діяти на зовнішніх ринках;
- здійснювати заходи щодо нарощування експортного потенціалу;
- бути повноправними учасниками на зарубіжних ринках;
- обрати правильну стратегію розвитку та підтримати її в умовах загострення конкурентної боротьби.

Експортний потенціал варто розглядати як в цілому, так і за різноманітними аспектами зовнішньоекономічних зв'язків підприємств. Виходячи з цього, експортний потенціал можна класифікувати за такими критеріями (рис. 2):

1. За товарними різновидами:

а) експортний потенціал певного товару, який визначається можливістю випуску відповідного до попиту експортного продукту;

б) загальний експортний потенціал, який характеризується ресурсами та особливістю їх використання у формуванні (випуску) продукції з такими властивостями, які би забезпечили їй необхідну

конкурентноздатність на зовнішніх ринках.

2. За ринками.

Потенціал зарубіжних ринків є можливістю реалізації певного обсягу продукції, яка ранжується за ступенем привабливості для експортної діяльності та враховує умови і вимоги кожного з них.

Відповідно із цим критерієм, на наш погляд, доцільно виділити:

- експортний потенціал зарубіжних ринків країн із розвинутою економікою;
- експортний потенціал зарубіжних ринків країн із перехідною економікою.

Будь-яка фірма (підприємство), виходячи на зовнішній ринок, прагне максимізувати свій експортний потенціал. Однак при цьому перед нею постає ряд проблем, які необхідно вирішити:

- 1) визначити потенційні ринки збуту та їх потреби;
- 2) створити продукт, який відповідає потребам споживача;
- 3) розробити стратегію щодо просування продукту;
- 4) розподілити ринки за критерієм конкурентоспроможності.

Така оцінка ринків (як внутрішнього, так і зовнішнього) дозволить проаналізувати сучасний стан та можливості експортної діяльності, а відповідно відкрити шляхи розвитку та активізації використання експортного

потенціалу.

3. За суб'єктами господарювання:

а) експортний потенціал підприємства — це його сукупна можливість створювати та виробляти конкурентоспроможну продукцію на експорт, "просувати" її на зовнішні ринки, вигідно реалізовувати там товари і забезпечувати необхідний рівень обслуговування [3, с. 122].

При цьому підході основна мета аналізу та оцінки експортного потенціалу полягає не лише в отриманні усестороннього, впевненого доказу того, що підприємство дійсно володіє можливостями для експорту своїх товарів та послуг, але й виявити ті місця й проблеми, які стримують та обмежують їх.

б) експортний потенціал галузі представляє собою можливості сукупності підприємств конкретної галузі продукувати експортоорієнтовану продукцію необхідного рівня конкурентоспроможності для ефективного позиціонування її на зарубіжних ринках.

в) експортний потенціал країни характеризується, з одного боку, здатністю національної економіки виявляти та постійно відтворювати конкурентні переваги відповідно до умов ринкового середовища, що постійно змінюється, а з другого боку – сукупністю потенціалів усіх експортноорієнтованих галузей економіки країни.

Класифікацію експортного потенціалу чітко видно при графічному зображенні (рис. 2).

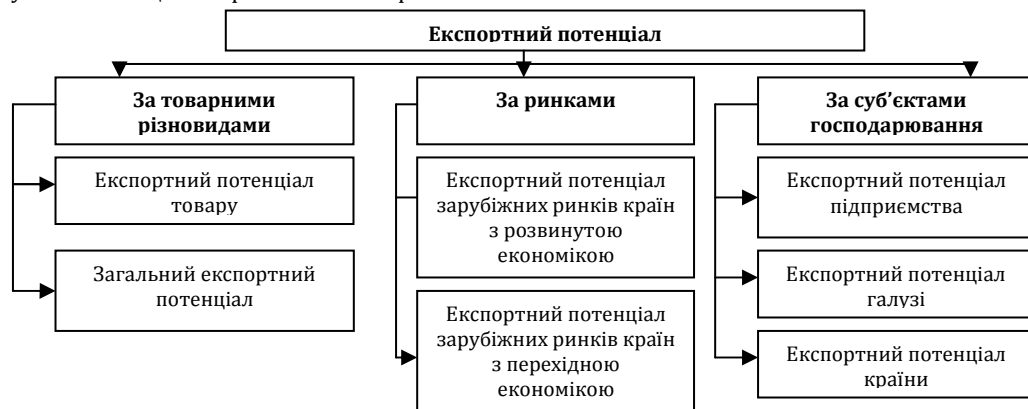


Рис. 2. Класифікація експортного потенціалу

Тільки при такому комплексному підході можна отримати всесторонню оцінку експортного потенціалу, виявити його сильні та слабкі сторони, встановити його резервні можливості, передбачити ймовірні загрози у

внутрішньому та зовнішньому середовищі і таким чином здійснювати ефективну зовнішньоекономічну діяльність.

Література

1. Бойко, В. І. Формування і використання експортного потенціалу агро продовольчої продукції [Текст] / В. І. Бойко // Економіка АПК. – 1995. – № 10. – С. 40-42
2. Болдов, О. Н. Ресурсный потенциал социальной сферы в 90-е годы [Текст] / О. Н. Болдов, В. Н. Иванов, Б. А. Розенфельд, А. В. Суворов // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 1.
3. Внешнеэкономический бизнес в России: Справочник [Текст] / под ред. И. П. Фаминский. – М.: Республика, 1997. – 591 с. (С.122).
4. Добрянський, О. Стратегія розвитку зовнішньоекономічних зв'язків (До програми структурної перебудови області) [Текст] / О. Добрянський // Вісник агентства міського розвитку. – № 1. – 1998. – С. 4 – 6 (С. 4)
5. Колесникова, Н. А. Финансовый и имущественный потенциал региона: опыт регионального менеджмента [Текст] / Н. А. Колесникова. – М.: Финансы и статистика, 2000.
6. Мацко, Т. О. Експортний потенціал України в умовах формування регульованих ринкових відносин // Проблеми формування ринкової економіки: міжвузівський науковий збірник. – К., 1994. — Випуск 3. – С. 183-188.
7. Онищенко, В. Сучасні проблеми зовнішньоекономічної діяльності [Текст] / В. Онищенко // Економіка України. – № 2. – 1996. – С. 14-23.
8. Попов, Е. В. Пять уровней потенциала маркетинга [Текст] / Е. В. Попов // Маркетинг. – 2000. – № 6.
9. Попов, Е. В. Рыночный потенциал предприятия [Текст] / Е. В. Попов. – М.: Экономика, 2002.
10. Райзенберг Б. А. Современный экономический словарь [Текст] / Б. А. Райзенберг, Л. Ш. Лозовський, Е. Б. Стародубцева. – М.: Инфра-М, 1996. – 496 с. (С.490).
11. Самофалов, В. Формування експортного потенціалу в Україні [Текст] / В. Самофалов // Урядовий кур'єр. – 1997. – 17 травня. – № 85 – 86. – С. 5.
12. Сото, Э. Загадка капитала [Текст] / Э. Сото. – М.: Олимп-Бизнес, 2001.
13. Цыганов, И. Г. Производственный потенциал промышленного предприятия [Текст] / Цыганов И. Г. – Оренбург, 2000.
14. Шаталова, Н. И. Трудовой потенциал работника [Текст] / Шаталова Н. И. – М.: ЮНИТИ, 2003.

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті досліджено стан бюджетної політики України у 2004-2007 роках, розкрито напрями формування й удосконалення сучасної моделі бюджетної політики, що має орієнтацію на майбутній розвиток.

Ключові слова

Бюджетна політика, економічний розвиток, бюджет, бюджетні кошти.

Рівень соціально-економічного розвитку країни, фінансові можливості держави, добробут громадян, безперечно, залежить від якості розробки та ефективності бюджетної політики держави. Виступаючи складовою фінансової політики держави бюджетна політика є головним стимулом соціально-економічних процесів у суспільстві й повинна реалізовуватися і формуватися на наукових засадах, відповідати національним інтересам і соціально-економічній стратегії держави. Виходячи з цього, постійний моніторинг теоретичних розробок, завдань, функцій, методів, принципів та різноманітних наукових засобів має актуальне значення, як джерело напрямів формування й удосконалення нової моделі бюджетної політики України.

Питанням бюджетної політики присвячені праці багатьох практиків-науковців. Серед вітчизняних вчених мають вчені: О. Василик, С. Булгаков, С. Мочерний, В. Геєць, Т. Куценко, Л. Омелянович, Ю. Пасічник, І. Плужников, В. Федосов, С. Юрій, Ф. Ярошенко та багато інших. Незважаючи на наявність методологічних і практичних досліджень не достатньо уваги приділяється раціональності використання важелів бюджетного регулювання і їх впливу на стан економічної політики країни.

Метою даної статті є визначення напрямів ефективності моделі бюджетної політики за результатами оцінки показників економічного розвитку України.

Досягненню поставленої мети сприяє вирішення наступних завдань:

оцінка стану бюджетної політики держави у 2004-2007 роках, визначення напрямів практичної реалізації сучасної моделі бюджетної політики, узагальнення її цілі на 2008 рік та шляхів досягнення, характеристика напрямів удосконалення подальшого розвитку бюджетної політики.

В економічному словнику дано наступне визначення: бюджетна політика – цілеспрямована та планомірна діяльність держави щодо раціонального використання важелів бюджетного регулювання темпів частки одержавлення національного доходу, джерел його формування та вибору оптимальної структури витрат з метою підтримання стабільного економічного зростання в країні та досягнення стратегічних цілей суспільства [3, с. 64]. Ми погоджуємось з думкою Л. О. Омелянович, В. С. Левченко, О. В. Хістева: бюджетна політика – регламентована нормами права діяльність органів державної влади, органів місцевого самоврядування і учасників бюджетної політики по складанню і розгляду проектів бюджетів, проектів бюджетів державних позабюджетних фондів, затвердженню і виконанню бюджетів і бюджетів державних позабюджетних фондів [8, с. 222].

Наукова спільнота наголошує на тому, що бюджетна політика в Україні за 2004-2007 роки не відзначалася стабільністю, послідовністю та знаходилась під впливом політичних, організаційних чинників та зазнала значних змін. Основою різноспрямованого її впливу на розвиток економічних і соціальних питань в Україні стали зміни у складі урядових команд, суттєві корективи,

які вносилися у визначення цілей та пріоритетів бюджетної політики країни.

Статистичне дослідження свідчить про те, що в сфері розвитку економіки відзначалося зниження результативності бюджетної політики. Це обумовлено в першу чергу активним використанням адміністративних

важелів, загостренням проблеми фінансового розвитку місцевого самоврядування та зниженням ефективності міжбюджетного регулювання. Наслідком цього стало погіршення не лише економічного, а й соціального розвитку країни в цілому (табл. 1) [5, с. 31-34].

Таблиця 1. Показники економічного розвитку України

Показники	Рік					Відхилення (+,-)	Темп зміни, %
	2003	2004	2005	2006	2007		
ВВП, млн. грн.	267344	345113	441452	544153	712945	168792	131,02
Обмінний курс (UAN/USD)	5,3	5,3	5,1	5	5,3	0,3	106,00
Індекс споживчих цін, %	105,2	109	113,5	109,1	112,8	3,7	103,39
Споживання основного капіталу, млн. грн.	-38885	-46576	-50545	-58265	-62374	-4109	107,05
Податки за виключенням субсидій:							
- на виробництво та імпорт, %	11,3	10,2	12,7	13,5	12,5	-1	92,59
- на продукти, %	10,1	9,3	12	12,9	12,1	-0,8	93,80
- інші, пов'язані з виробництвом, %	1,2	0,9	0,7	0,6	0,4	-0,2	66,67
Інфляція, %	8,2	12,3	10,3	12	16,6	4,6	138,33
Індивідуальні споживчі витрати, млн. грн.	29936	36767	49418	61125	81343	20218	133,07
Доходи бюджету, млн. грн.	75285,8	91529,4	134183,2	171811,5	219936,5	48125	128,01

Дані таблиці свідчать про те, що в період з 2005 по 2006 роки індекс споживчих цін зменшився на 4,4 %, але у 2007 році підвищився на 3,7 %, скоротились податки за виключенням субсидій: на виробництво і імпорт на 7,41%, на продукти – на 6,2%, інші, пов'язані з виробництвом, – на 33,33%. Але спостерігається підвищення ВВП на 31%, обмінного курсу гривні на 0,3 грн. або 6%, індивідуальні споживчі витрати на 20218 млн. грн., доходи бюджету на 48125 млн. грн.

У 2007 році було розпочато перехід до нової моделі бюджетної політики, для чого були виділені напрями практичної реалізації, серед яких: активізація інвестиційної діяльності з боку держави, підвищення ефективності державних капіталовкладень, запровадження середньострокового бюджетного планування, забезпечення підвищення якості державного управління, вдосконалення стимулювання розвитку недержавного сектора економіки, регулювання споживчого попиту населення з метою прискорення розвитку національної економіки [1, с. 16].

Основні завдання бюджетної політики на 2008 рік визначені Постановою Кабінету Міністрів України від 1 березня 2007 року № 316. Відповідно цієї постанови основною ціллю бюджетної політики є забезпечення макроекономічної стабільності, збалансованості та стійкості бюджетної системи, що досягається шляхом:

1. Застосування ефективної регулюючої ролі бюджету (утримання обсягу державного боргу відносно ВВП на рівні, не вищому, ніж у 2007 році; визначення дефіциту бюджету на економічно безпечному рівні; збереження частки перерозподілу ВВП через зведений бюджет).

2. Підвищення результативності, ефективності та прозорості використання бюджетних коштів (концентрація бюджетних ресурсів на виконанні

пріоритетних державних (цільових) програм та контроль за їх виконанням; планування видатків на бюджетні програми, не пов'язані з утриманням бюджетних установ; розроблення і затвердження Стратегії модернізації та підвищення ефективності управління державними фінансами на 2009-2016 роки; впорядкування процедури державних закупівель та наближення законодавства у сфері державних закупівель до вимог ЄС та СОТ).

3. Збільшення розміру мінімальної заробітної плати на кінець року до 90% розміру прожиткового мінімуму.

4. Впровадження головними розпорядниками бюджетних коштів середньострокового планування на основі визначених пріоритетних завдань та результативних показників, які вони прагнуть досягти через вдосконалення механізму взаємодії між головними розпорядниками бюджетних коштів та відповідальними за виконання бюджетних програм на усіх стадіях бюджетного процесу; приведення державних цільових програм у відповідність з Порядком розроблення та виконання державних цільових програм, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 31 січня 2007 р. № 106 [4, с. 313].

5. Підвищення відповідальності розпорядників бюджетних коштів за їх цільове використання (впровадження постійного моніторингу та вимірювання результативності виконання бюджетних програм з метою прийняття управлінських рішень; здійснення заходів із впровадження інституту державних бухгалтерів у бюджетних установах та на державних підприємствах).

6. Удосконалення системи бухгалтерського обліку в державному секторі шляхом здійснення заходів щодо розробки національних положень (стандартів)

бухгалтерського обліку та фінансової звітності у державному секторі.

7. Внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі, удосконалення процедур розгляду, прийняття та виконання закону про Державний бюджет України, посилення контролю за дотриманням бюджетного законодавства.

Отже, наведені напрями удосконалення бюджетної політики пов'язані з формуванням цілей та завдань, які потребують їх подальшого розв'язання.

Згідно з Бюджетною стратегією на 2010 рік, схваленою Постановою Кабінету Міністрів України від 25 вересня 2006 року № 1359, стратегічною метою є "побудова конкурентоспроможної, соціально-орієнтованої ринкової економіки та інтеграція в європейське співтовариство". До стратегічних цілей бюджетної політики відносять: досягнення високої якості життя громадян та конкурентоспроможності економіки, встановлення ефективної та справедливої влади, створення шанованої держави та інтегрованої у глобальні процеси [1, с. 6].

Узагальнюючи сучасні тенденції бюджетної політики України слід зосередитись на наступних висновках:

1. В останні роки бюджетна політика в Україні орієнтувалася головним чином на розв'язання соціальних проблем, які вирішувалися шляхом підвищення номінальних доходів населення й не відзначалася послідовністю.

2. Наслідком державної бюджетної політики має стати зростання платоспроможного попиту громадян.

3. Проведення бюджетної політики потребує переорієнтації на забезпечення підґрунтя економічного зростання, яке має стати основою істотного підвищення рівня життя населення.

Подальшого напрямку дослідження потребують питання створення економічно обґрунтованих орієнтирів бюджетної політики, узагальнення позитивних і негативних чинників впливу економічної, політичної, соціальної сфери управління на якісний розвиток країни.

Література

1. Кудряшов, В. П. Засади бюджетної політики розвитку [Текст] / В. П. Кудряшов // Фінанси України. – 2007. – №7.
2. Дем'янишин, В. Теоретичні засади бюджетної політики [Текст] / В. Дем'янишин // Світ фінансів. – 2007. – Випуск 1 (10).
3. Мочерний, С. В. Економічний енциклопедичний словник [Текст] / Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І. / За заг. ред. С. В. Мочерного : у 2т. Т.1. – Львів: Світ, 2005.
4. Офіційний вісник України. – 2007. – № 8.
5. Осауленко, О. Г. Україна в цифрах [Текст] / О. Г. Осауленко. – К. : Консультант, 2008.
6. Василик, О. Д. Теорія фінансів [Текст] : Підручник / О. Д. Василик. – К. : НІУС, 2003.
7. Пасічник, Ю. В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні [Текст] : Монографія / Ю. В. Пасічник. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток», ЛТД», 2005.
8. Омелянович, Л. О. Бюджетна система: інтегрований навчальний комплекс [Текст] / Л. О. Омелянович. – Донецьк. – 2008.
9. Фінанси України. – 2007. – №7.
10. Прогноз показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, витратків і фінансування на 2008-2010 роки [Текст] : схвалений Постановою Кабінету Міністрів України від 25 вересня 2006 року № 1359.

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ПРИ ЇЇ ПЕРЕТВОРЕННІ В ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОДУКТ

Розкрито поняття інтелектуальної власності та етапи перетворення її у інноваційний продукт. Розглянуто модель формування витрат на інноваційну діяльність, а також методу оцінки вартості інтелектуальної власності при її перетворенні в інноваційний продукт.

Ключові слова

Інноваційний продукт, інноваційний процес, інтелектуальна власність, інноваційна діяльність, нематеріальні активи, методи оцінки інтелектуальної власності.

З розвитком ринкових відносин розширюються можливості впровадження результатів інтелектуальної власності, а також формується новий, суто економіко-фінансовий підхід до цього виду продукту, який в умовах товарно-грошових відносин набуває ознаки товару або капіталу. Активізація зусиль у цьому напрямку є важливим чинником зростання економіки держави [5, с. 520].

В останні роки проблемами, що пов'язані із дослідженням питань трансформації інтелектуальної власності в інноваційний продукт займалися вітчизняні науковці, а саме Фомова О. А. [1], Волков О. І., Денисенко М. П., Гречан А. П. [2], Бутник-Сиверський А. Б. [3]. Проте дана проблематика і нині залишається актуальною, відкритою для дослідження.

Метою даної статті є розкриття сутності інтелектуальної власності, її етапів трансформації в інноваційний продукт та методів оцінки, що і зумовлює завдання даного дослідження.

Трансформація інтелектуальної власності в інноваційний продукт, придатний для виробництва та ринку, є найважчим етапом у ланцюгу, що зв'язує науку, винахідника зі споживачем. При цьому потрібно врахувати доміанти ринку, потреби споживача і мати досвід технологічного підприємництва [5, с. 520].

Інтелектуальна власність – авторське право на використання патентів, ліцензій, товарних знаків, програмного забезпечення [6, с. 485].

Однією із форм виявлення інтелектуальної власності є нематеріальні активи. Нематеріальний актив – немонетарний актив, який не

має матеріальної форми, може бути ідентифікований та утримується підприємством з метою використання протягом періоду одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам.

Придбаний чи отриманий об'єкт інтелектуальної власності відображається в балансі, якщо існує імовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена [4].

Трансформація інтелектуальної власності в інноваційний продукт здійснюється за такими етапами:

- вибір варіанта створення нового виробу або нової продукції (на основі дієздатної моделі, розробки принципово нового виробу або нової продукції);
- генерація й відбір найбільш вдалих ідей щодо створення нового виробу або нової продукції;
- фільтрація (відбір) ідей – вилучення непридатних для подальшого розгляду;
- кінцевий вибір ідеї;
- етапи НДДКР і створення конструкторського прототипу;
- створення продукції для дослідження в ринкових умовах; реалізація більш масштабних планів: модифікація виробів та їх дрібносерійне виробництво або модифікація продукції та її обмежене виробництво; освоєння ринку та його сегментів; визнання, що ідея була хибною; припинення виробництва;
- зустрічне рішення про випуск нового виробу та його серійне або масове виробництво, або виробництво нової продукції у

великих розмірах.

У процесі трансформації інтелектуальної власності в інноваційний продукт обов'язковою є оцінка вартості об'єктів інтелектуальної власності. Проблема оцінки ускладнюється тим, що далеко не завжди об'єкт інтелектуальної власності є самостійним об'єктом продажу. У більшості випадків він складає певну частину такого об'єкта, захищає його основу чи якийсь фрагмент. Отже, частка об'єкта інтелектуальної власності в усьому об'єкті продажу має бути узгодженою всіма зацікавленими сторонами. У зв'язку з цим особливою актуальності набуває оцінка вартості інтелектуальної власності.

Методика оцінки вартості інтелектуальної власності розробляється під конкретного замовника, оскільки необхідність такої оцінки виникає, як правило, у зв'язку з переуступкою тих чи інших виняткових прав [2, с. 639].

У світовій практиці діє визначена схема оцінки інтелектуальної власності, яка містить такі етапи: визначення завдань; складання плану оцінки; збір і перевірка інформації; використання доречних підходів до оцінки; узгодження; звіт про результати оцінки вартості. [3, с. 35].

При здійсненні розрахунків вартості об'єктів інтелектуальної власності світова практика напружувала ряд загальних теоретичних підходів, до яких належать: доходний, витратний та ринковий. Кожний з них має свої методи та методологію.

Доходний підхід передбачає, що ніхто не вкладатиме свій капітал у придбання того чи іншого об'єкта нематеріального характеру, якщо такий самий доход можна отримати у інший спосіб. Основними методами, що реалізують такий підхід, є дисконтування й капіталізація доходу.

Відповідно до методу дисконтування, співвідношення між поточною й майбутньою вартістю об'єкта інтелектуальної власності відображають шляхом збільшення ставки дисконтування майбутніх грошових потоків.

Метод капіталізації доходу передбачає процес перетворення доходів від будь-якого майна на його вартість.

Витратний підхід заснований на припущенні, що потенційний покупець, маючи певну інформацію щодо предмету купівлі, не заплатитиме за нього суму більшу, ніж вартість іншого об'єкта у складі нематеріальних активів тієї самої корисності.

Основними методами, що реалізують затратний підхід, є метод визначення початкових затрат, метод вартості заміщення й метод відновлюваної вартості.

Вартість інтелектуальної власності за методом визначення початкових затрат базується на фактичних затратах згідно з бухгалтерською звітністю підприємства за кілька останніх років, які доцільно коригувати з урахуванням терміну їхньої давності.

При оцінці інтелектуальної власності вартості за методом заміщення використовують принцип заміщення, згідно з яким максимальна вартість власності визначається мінімальною ціною, яку слід заплатити при купівлі об'єкта, еквівалентного за функціональними властивостями.

Метод відновлюваної вартості найчастіше використовується для розрахунку вартості прав на унікальні об'єкти інтелектуальної власності. Відновлювана вартість такого об'єкта визначається як сума витрат, необхідних для створення нової точної копії об'єкта, з урахуванням сучасних цін на сировину,

матеріали, енергоносії.

У ринковому підході для оцінки вартості інтелектуальної власності використовується метод порівняльного продажу. Суть його полягає у прямому порівнянні об'єкта з іншими, аналогічними за якістю, призначенням і корисністю, що були продані на аналогічному ринку [5, с. 525 - 527].

Фактор масштабності витрат на інноваційну діяльність підприємств завжди був і залишається вирішальним. Для більш ефективного розподілу витрат на НДДКР на підприємстві доцільно було б запропонувати методику оцінки витрат на інноваційну діяльність підприємства з урахуванням особливостей різновидів життєвих циклів інновацій в залежності від виду об'єктів інтелектуальної власності.

Залежно від мети визначення і видів інтелектуальної власності можуть застосовуватися різноманітні методи, а також враховуватися різні фактори, які впливають на розмір витрат, пов'язаних зі створенням, придбанням об'єктів інтелектуальної власності.

Модель формування витрат на інноваційну діяльність $V_{ін. д.}$ може бути представлена наступним чином:

$$\sum_{t=1}^T B_{ін.д.} = \sum_{t=1}^T B_{ін.вл.} + \sum_{t=1}^T B_{б.} + \sum_{t=1}^T B_{реал.техн.ін.} + \sum_{t=1}^T B_{дел.р.} \quad (1)$$

де $V_{ін. д.}$ – витрати на інноваційну діяльність, грн.; $V_{ін.вл.}$ – витрати на розробку (придбання) об'єктів інтелектуальної власності, грн.; $B_{б.}$ – витрати на розробку бренду, грн.; $V_{реал.техн.ін.}$ – витрати на реалізацію технологічних інновацій, грн.; $V_{дел.р.}$ – витрати на створення ділової репутації, грн.

При визначенні затрат на інноваційну діяльність промислових підприємств необхідно враховувати можливість застосування двох варіантів впровадження (реалізації): за рахунок власних розробок підприємства; за рахунок придбаних розробок.

У першому випадку витрати на розробку об'єктів інтелектуальної власності, створених на самому підприємстві, визначається як сума витрати на здійснення науково-дослідних, конструкторських, технологічних робіт і витрат на правову охорону з формулою:

$$\sum_{t=1}^T B_{ін.д.} = \sum_{t=1}^T B_{НДДКР} + \sum_{t=1}^T B_{пр.ох.} \quad (2)$$

де $B_{НДДКР}$ – витрати на здійснення науково-дослідних, конструкторських і технологічних робіт, грн.; $B_{пр.ох.}$ – витрати на правову охорону, грн.

У другому випадку початкову вартість нематеріальних активів можливо визначити як суму фактичних витрат на придбання, за винятком податку на додану вартість і інших податків.

Важливою складовою загальних витрат на інноваційну діяльність є витрати на реалізацію технологічних інновацій $V_{реал.}$, які визначаються за формулою:

$$\sum B_{реал.} = \sum B_M + \sum B_{зп} + \sum B_A + \sum B_K + \sum B_{мт} \quad (3)$$

де B_M – матеріальні витрати на придбання матеріалів і комплектуючих виробів для виробництва продукції, витрати на придбання палива, води, енергії та інших видів витрат, необхідних для виробничо-технологічної мети; $B_{зп}$ – витрати на оплату праці основного виробничого, допоміжного і адміністративного персоналу, грн.; B_A – амортизаційні відрахування на виробниче обладнання, а також на нематеріальні

активи, грн.; V_k – витрати на комерціалізацію інновацій на ринок, грн.; $V_{пп}$ – витрати, пов'язані з патентними платежами, грн.

При визначенні витрат на інноваційну діяльність необхідно також враховувати ймовірність непередбачених витрат, які можуть виникнути безпосередньо у процесі розробки та реалізації інновацій. Емпіричні дані показують, що ця величина

складає 3 – 5 % від суми загальних витрат, пов'язаних з розробкою і правовою охороною об'єктів інтелектуальної власності [1, с.143].

Отже, можна відзначити, що проведене дослідження дало змогу з'ясувати значення інтелектуальної власності в переході до інноваційного продукту та систематизувати методи оцінки її вартості у даному процесі.

Література

1. Фомова, О. А. Аналіз ефективності інноваційної стратегії на підприємстві [Текст] / О. А. Фомова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2007. – № 6. – Том 3. – С. 140 – 144.
2. Волков, О. І. Економіка й організація інноваційної діяльності [Текст] / О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 960 с.
3. Интеллектуальная собственность в Украине: правовые основы и практика. – Т. 4: Оценка интеллектуальной собственности [Текст] / Под ред. А. Б. Бутник – Сиверского. – К., 1999. – 384 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [Текст] : затверджений наказом Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 р. № 242.
5. Право інтелектуальної власності [Текст] / Під ред. Підпригори О. А., Святоцького О. Д. – 2 – ге вид., переробл. та допов. – К. : Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре», 2004. – 672 с.
6. Краснокутська, Н. В. Інноваційний менеджмент [Текст] : навч. посібник / Н. В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
7. Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності [Текст] / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – К. : ВЦ «Академія», 2005. – 399 с.
8. Павленко І. А. Економіка та організація інноваційної діяльності [Текст] : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / Павленко І. А., Гончарова Н. П., Швиданенко Г. О. – К: КНЕУ, 2002. – 150 с.

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Узагальнено стан розвитку експорту на Харківщині на основі інтегральної оцінки фінансового стану підприємств-експортерів.

Ключові слова

Експорт, фінансовий стан, управління.

Одним із найважливіших етапів формування та функціонування на підприємстві дієвого організаційно-економічного механізму експортної діяльності підприємства є оцінка його ефективності [2 – 4, с. 15]. Після прийняття рішення керівним органом щодо експортної діяльності (у формі плану, господарського договору, контракту та ін.) забезпечується його реалізація за допомогою певного виконавчого механізму. Заключний етап управління – оцінка результатів реалізованого рішення, яка базується на результатах аналізу господарської діяльності підприємства-експортера.

Оцінка стану підприємства становить інтерес для широкого кола суб'єктів ринку: підприємства-експортера, яке повинно об'єктивно оцінювати результати своєї діяльності; потенційних інвесторів; кредиторів та постачальників; партнерів по бізнесу; сторонніх структур.

Звичайно, повну картину ефективності діяльності підприємства може дати внутрішній якісний аналіз фінансової, інвестиційної та операційної діяльності, з допомогою якого можна виявити гострі для підприємства проблеми його діяльності. При цьому важливого значення набуває факторний аналіз основних результативних показників: прибутку (збитку), рентабельності, собівартості виробництва за видами продукції та видами витрат; пошук точки беззбитковості; фінансовий аналіз інвестиційних проектів.

Використовуючи Методику інтегральної оцінки інвестиційної

привабливості підприємств та організацій і Методику поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій, що розроблені Агентством України з питань запобігання банкрутству, на основі даних публічної фінансової звітності підприємство може провести зовнішній фінансовий аналіз результатів своєї діяльності [8; 9].

Питання знаходження часткових аналітичних показників діяльності підприємства достатньо повно висвітлено в науковій літературі. Однак для оцінки ефективності експортної діяльності підприємства, по-перше, необхідна власна система показників, а по-друге, – комплексна, ефективна та водночас проста методика оцінки, яка би враховувала всі часткові показники діяльності підприємства-експортера. Це і визначає мету дослідження.

Завданням статті є розробка методики оцінки ефективності експортної діяльності підприємства.

Методику формування узагальнюючого показника комплексної оцінки експортної діяльності підприємства можна представити у розрізі семи етапів:

1. Формування масиву спостережень ймовірних вихідних показників оцінки.

На даному етапі пропонуються часткові показники, які б враховували особливості фінансового стану експортоорієнтованого підприємства. Об'єкт, що характеризується системою кількісних показників,

може бути представлений у вигляді точки для вектора у багатовимірному просторі показників. Тоді значення показників, що описують об'єкт, будуть визначати його координати у цьому просторі.

2. Для проведення порівняльного аналізу за допомогою методів багатовимірної статистичної аналізу необхідно здійснити попереднє перетворення вихідних значень показників – стандартизацію. Оскільки елементи є неоднорідними, так як відображають різні аспекти діяльності підприємства та мають різні одиниці вимірювання, тому вихідний набір показників перетворюють так, що при переході від початкової сукупності опису об'єктів до нового опису, середнє значення показників сукупності дорівнювало б нулю, а дисперсія – одиниці.

Стандартизація значень показників дозволяє всі вихідні показники вважати рівноважними, повинна забезпечити універсальний характер використання даних для оцінки. Дослідження заданого у такому виді інформаційного масиву дозволяє використовувати методи багатовимірної статистичної аналізу для вирішення задач типології, тобто поділу множини на групи однорідних елементів.

3. Побудова координат "ідеалізованого" об'єкта-підприємства – точки-еталону. За характером впливу кожного з них на рівень розвитку об'єктів всі параметри підприємства умовно поділяють на стимулятори та дестимулятори. Фактори, що мають стимулюючий вплив на рівень технічного розвитку об'єкта, – це стимулятори; фактори, що мають негативний, гальмуючий вплив, – дестимулятори.

Координатами точки-еталону можуть також бути задані еталонні або бажані значення відповідних коефіцієнтів.

4. Присвоєння коефіцієнтів ієрархії.

Стандартизація показників, що характеризують ефективність експортної діяльності підприємства, має свої негативні наслідки, що полягають у тому, що кожен стандартизований показник відображає в середньому однаковий вплив на відстань між об'єктами, що досліджуються. Для елімінування негативного впливу цього явища можна ввести коефіцієнти ієрархії, що розподіляють показники за їх вагомістю та роллю у дослідженні впливу на експорт.

Для побудови коефіцієнтів ієрархії розраховується критична відстань [10].

Далі для кожного показника діагностичного набору знаходять всі відстані, що не перевищують критичну відстань, розраховують їх суму, обирається показник з максимальним рівнем, коефіцієнт ієрархії якого дорівнює одиниці. Інші коефіцієнти розраховуються як відношення відповідної суми відстаней показника до максимальної суми.

У такий спосіб обраними є ті відстані між показниками, що лежать ближче один до одного. Ці відстані відображають найтісніший зв'язок між показниками.

Коригування діагностичних ознак полягає у множенні значень кожного показника на відповідний йому коефіцієнт ієрархії.

5. Побудова та інтерпретація таксономічного показника рівня розвитку об'єкта. Задача зводиться до визначення відстані у n – мірному евклідовому просторі E^n між точками-об'єктами та точкою-еталоном.

Відстань можна обрахувати за формулами евклідової відстані, зв'язаної евклідової відстані, Хемінгової відстані, які є частинними випадками загальної відстані Махаланобіса [6]. За всією сукупністю об'єктів визначається середня оцінка функції відстані.

Таксономічний показник – це синтетична величина – рівнодіюча всіх показників, що характеризують одиниці сукупності, яка досліджується. Це дозволяє лінійно упорядкувати елементи даної сукупності й отримати ранжовану послідовність показників рівня розвитку підприємства від найгіршого до найкращого.

Показник рівня розвитку служить для статичної характеристики множини об'єктів, а також динаміки змін наборів досліджуваних показників. З його допомогою можна оцінити "середній" рівень значень показників, що характеризують діяльність підприємства у певному періоді.

6. Детальний аналіз показників діяльності підприємства.

Після знаходження «рівнодіючої» значень всіх показників, для оцінки їх впливу на отримані результати необхідно проаналізувати кожен показник окремо (або найбільш значущі), провести якісний аналіз експортної діяльності підприємства, зробити факторний аналіз прибутку (збитку), рентабельності, собівартості виробництва за видами продукції та видами витрат, пошук точки беззбитковості та ін. [5].

За допомогою наведеної вище методики ми проаналізували ефективність експортної діяльності 17 підприємств-експортерів Харківської області. Координатами еталонного об'єкта обрано максимальні та мінімальні значення стимуляторів та дестимуляторів відповідно. Значення коефіцієнтів ієрархії наведено у [1].

Розрахуємо значення таксономічного показника рівня розвитку підприємств (таблиця 1).

На основі результатів аналізу даних можна зробити висновок, що основна маса підприємств має рівень таксономічного показника у два рази нижчий за еталонний, що свідчить про неефективний механізм експортної діяльності на підприємствах Харківського регіону. Виключення становить ЗАТ "Південкабель", рівень таксономічного показника якого перевищує середній, але також потребує поліпшення.

Результати детального аналізу значень показників експортної діяльності підприємств дозволяють зробити висновок, що підприємствам-експортерам необхідно підвищувати рентабельність експортної продукції, рівень виконання зобов'язань за експортними контрактами, знижувати витрати на збут експортної продукції.

Отже, на основі методу порівняльного багатовимірної аналізу (методу таксономії) розраховано таксономічний показник рівня експортної діяльності підприємств. Цей показник представляє собою синтетичну величину, яка є рівнодіючою всіх різноспрямованих показників, що характеризують експортну діяльність підприємства. Він дозволяє лінійно впорядкувати елементи сукупності, комплексно оцінити ефективність організаційно-економічного механізму експортної діяльності підприємства в динаміці або порівняти його рівень з іншими підприємствами.

Таблиця 1. Результати ранжування підприємств-експортерів на основі таксономічного показника

Назва підприємства	Місце	Значення таксономічного показника
ЗАТ «Південкабель»	1	0,672
ХВО «Протон»	2	0,487
ВАТ «Серп та молот»	3	0,470
ВАТ «Коннектор»	4	0,465
ВАТ «Лозівський ковальсько-механічний завод»	5	0,448
Харківський завод транспортного устаткування	6	0,430
ВАТ «ХарківУАЗсервіс»	7	0,413
АТ «Хартрон»	8	0,413
Харківський релейний завод	9	0,410
ВАТ «Харківський тракторний завод»	10	0,402
ВАТ «Електромашини»	11	0,389
ВАТ «Харківський підшипниковий завод»	12	0,384
ВАТ «Харківський метизний завод»	13	0,380
ВАТ «Дергачівський завод турбокомпресорів»	14	0,372
ВАТ «Куп'янський ливарний завод»	15	0,313
ВАТ «Завод спецтехобладнання»	16	0,301
ВАТ «Чугуївська паливна апаратура»	17	0,292

Література

1. Бубенко, С.П. Інтегральний показник фінансового стану підприємств-експортерів [Текст] / С. П. Бубенко // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. – № 506. Серія: "Актуальні проблеми сучасної науки в дослідженнях молодих вчених м. Харкова". Частина 1. – Харків, 2001. – С. 177–180.
2. Бубенко, І. В. Економічна безпека підприємства (організації) [Текст] / І. В. Бубенко, С. П. Лук'янець // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник матеріалів міжнарод. наук.-практ. конфер. 14–15 грудня 2007 р. – Ч.1. – Х.: Вид-во ХНАДУ, 2007. – С.101–104.
3. Бубенко, І. В. Управління експортною діяльністю підприємства [Текст] / І. В. Бубенко, С. П. Лук'янець, В. П. Разінкова // Економічний простір: Збірник наук. праць. – № 8. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2007. – С. 129–134.
4. Бубенко, І. В. Шляхи залучення інвестицій для підвищення експортного потенціалу підприємства [Текст] / І. В. Бубенко, С. П. Лук'янець, В. П. Разінкова // Матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конфер. молодих вчених «Управління інноваційним розвитком підприємств України в умовах світових інтеграційних процесів». – Том 1. – Дніпропетровськ: ПДАБА. 2007.– С.11–12.
5. Бубенко, С. П. Особливості використання інструментів регулювання експортно-імпортних операцій підприємств [Текст] / С. П. Бубенко, К. І. Мельникова // Вісник ХДЕУ. – 2001. – № 2 (18). Спецвипуск. – Х., 2001.– С. 101-104.
6. Кучин, Б. Л. Научно-техническое прогнозирование развития систем газоснабжения [Текст] / Б. Л. Кучин, А. Д. Седых, Л. А. Овчаров. – М. : Недра, 1987. – 256 с.
7. Лук'янець, С. П. Страхование экспортных кредитов в системе международной торговли [Текст] / С. П. Лук'янець, І. В. Бубенко. Междунар. науч.-практ. конфер. «Наука и информационное пространство». : Сб. науч. тр. – Том 2. – Днепропетровск: ПГАСА, 2007. – С. 43–45.
8. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству від 23 лютого 1998 р. № 22 [Текст] // Держ. ін форм. бюл. про приватизацію. – 1998. - № 7.
9. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій: Затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству від 27 червня 1997 р. № 22 [Текст] // Держ. ін форм. бюл. про приватизацію. – 1997. - № 12.
10. Плюта, В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа [Текст] / В. Плюта; пер. с пол. В.В. Иванова; науч. ред. В. М. Жуковской. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ГІРНИЧОДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Представлена структура світового видобутку мінеральних ресурсів. Розкрито характерні риси сучасної гірничої промисловості. Розглянуто основні екологічні та економічні наслідки видобутку та переробки корисних копалин. Перераховані показники попередження еколого-економічного збитку.

Ключові слова

Комплексне використання ресурсів, безвідходні технології, економічна оцінка екологічного збитку.

Головну частину господарства СНД складає промисловість, на долю якої припадає майже 2/3 суспільного продукту. На земній кулі добувається щорічно понад 10 млрд. т корисних копалин (без будівельних гірських порід і газу). Доля суб'єктів СНД у світовому добуванні складала до недавнього часу біля 25%. Середньорічний приріст світового добування складає 2,5-3%.

Обсяги видобутку кожної корисної копалини визначаються потребами у даному виді мінеральної сировини, а також витратами на її добування і первинну обробку. Нерівномірність розміщень родовищ у надрах, відмінність їх у запасах, якості та умовах розробки пояснюють особливості структури гірничодобувної промисловості у різних країнах світу.

Україна посідає четверте місце в світі по добуванню марганцевої руди (11,9%), третє місце по видобуванню титанової сировини (14%), а у Європі – друге місце після Росії по видобуванню залізної руди.

У загальній масі природних ресурсів доля мінеральної сировини складає біля 80%. До 60% продуктів, що знаходяться у народногосподарському обороті, мінерального походження.

Світове споживання мінеральних ресурсів з 1900 року збільшилось у 12 разів. За останні 25-30 років у світі було використано стільки ж сировини, скільки за всю попередню історію людства. Сировинна проблема тісно пов'язана з енергетичною, оскільки у сучасному забезпеченні провідне місце (більше 95%) належить паливним

копалинам: нафті, вугіллю, природному газу, урану.

Гірничопромисловий комплекс викидає в атмосферу близько 50 млн. т шкідливих речовин, у водоймища скидається більше 2 млрд. м³ забруднених стічних вод і складається на поверхні Землі більше 8,5 млрд. т твердих відходів.

Характерною особливістю світової гірничої промисловості є пониження якості сировини, що добувається, яке обумовлюється вичерпуванням багатих родовищ, і удосконаленням техніки і технології добування і переробки, і особливо збагачення корисних копалин; ускладненням гірничо-геологічних і гірничотехнічних умов розробки і зростання негативного впливу поглиблення гірничих робіт на техніко-економічні показники експлуатації кар'єрів і шахт; відкриття великих родовищ, але з більш бідними рудами; простежується тенденція значного збільшення (в 3-5 разів) запасів родовища при падінні вмісту металу у рудах в 1,5-2 рази; удосконалення існуючих і створення нових технологій у гірничому і збагачувальному виробництві; залучення до розробки багатокomпонентних корисних копалин; відкриття родовищ у віддалених, важкодоступних районах; розв'язання проблеми комплексного використання корисних копалин і розкривних порід, подальша концентрація виробництва; підвищення технічного рівня виробництва, удосконалення організації виробництва, праці й управління.

Науково-технічний прогрес у рамках традиційних технологій добувної галузі при достатньо швидкому збільшенні її продукції не тільки не компенсує умов добування, що порушуються, оскільки зростання вартості нової техніки вже не компенсується приростом потужності.

Освоюються елементи безвідходних технологій. На Ковдорському ГЗК крім залізорудного концентрату, випускається апатитовий, на Соколовсько-Сарбайському ГЗК переробляються хвости магнітного збагачення з одержанням піритного концентрату. На Качканарському ГЗК та Першоуральському рудоуправлінні виробляється залізорудний концентрат, що містить окис ванадію, який потім добувається у металургійному переділі. На залізорудних підприємствах одержують понад 10 млн. м³ будівельного щебеню і сотні тисяч тон піску. Навіть на Криворізькому Центральному ГЗК використовується технологія повторного збагачення лежачих хвостів.

Економічна оцінка збитку оточуючому середовищу передбачає грошову оцінку негативних змін у широкому спектрі наслідків – погіршення здоров'я людини, яка змушена дихати забрудненим повітрям, пити воду, яка

містить шкідливі домішки, і їсти продукти, «збагачені» нітратами; зміни можливостей розвитку особистості внаслідок зникнення первинного ландшафту і природи, а також історичних і архітектурних пам'яток, які несуть інформацію про національну культуру; господарські збитки від розташування на сільськогосподарських угіддях промислових відходів, загибелі риби у водоймищах і т. д. Економічна оцінка збитку від забруднення оточуючого середовища складається із наступних витрат: додаткових витрат суспільства у зв'язку зі змінами в оточуючому природному середовищі; витрат на повернення оточуючого середовища у нормальний стан; додаткові витрати майбутнього суспільства у зв'язку із безповоротним вилученням частини дефіцитних ресурсів. При оцінці збитку оточуючому середовищу враховуються витрати на зниження забруднень; витрати на відновлення оточуючого середовища; додаткові витрати через зміну якості оточуючого середовища; витрати на компенсацію ризику для здоров'я людей; витрати на додатковий природний ресурс для знешкодження потоку забруднюючих речовин. На рис. 2 представлена схема об'єктів впливу промислової діяльності [1].

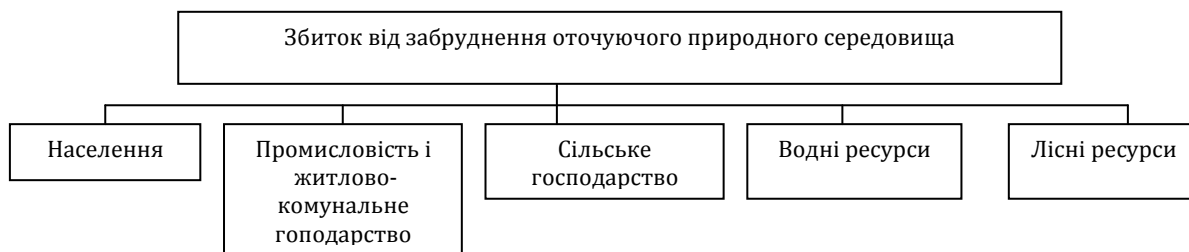


Рис.2. Структура об'єктів впливу від забруднення оточуючого середовища

З огляду на досить специфічну ситуацію Кривбасу, де функціонує п'ять гірничозбагачувальних комбінатів, все гостріше постають питання використання порід розкриття залізорудних родовищ для виробництва будматеріалів. Дане питання вже протягом останніх двадцяти років досліджують науково-дослідні інститути міста. Але поки ресурсозберігаючі технології застосовуються лише на ВАТ «ЦГЗК». В той час у відвалах Кривбасу знаходиться біля 1 млрд. м³ скельних порід, а у хвостосховищах 3 млрд т відходів збагачення. Під ним зайнято біля 14 тис. га землі.

Більшість підприємств економічно зацікавлені у максимізації випуску продукції та мінімізації витрат виробництва. Проте це часто досягається за рахунок росту споживання природних ресурсів і збільшення навантаження на оточуюче середовище. Однак для держави надзвичайно важливо забезпечити економне витрачання природних ресурсів та попередження забруднення біосфери у виробничих процесах.

У зв'язку з тим, що негативний вплив гірничого виробництва поширюється практично на все оточуюче середовище, показник попередженого економічного збитку має декілька складових, які відображають збиток, що завдається оточуючому середовищу.

$$P_n = P_a + P_z \quad (1)$$

де P_a - попереджений економічний збиток від зниження забруднення атмосфери, грн.; P_z - попереджений економічний збиток від зменшення площі порушених земель, грн.

При проведенні оцінки попередження збитку від утилізації відходів гірничозбагачувального виробництва обґрунтовується рівність річного попередженого збитку ($\Delta\Pi_j$) та економічного ефекту (E_j) від скорочення негативного впливу на природне середовище

$$\sum_{j=1}^n E_j = \sum_{j=1}^n \Delta\Pi_j, \quad (2)$$

де $\sum_{j=1}^n \Delta\Pi_j$ - річний економічний збиток, який попереджається у результаті зниження чи припинення впливу j -го об'єкту на оточуюче середовище, тис. грн./рік.

Величина попередженого річного збитку $\Delta\Pi$ при здійсненні природоохоронних заходів дорівнює різниці між розрахунковими величинами річного народногосподарського збитку до здійснення захисних заходів U_1 і остаточного збитку після цих заходів U_2 :

$$\Delta\Pi = U_1 - U_2, \quad (3)$$

Потужним джерелом виділення пилу на гірничозбагачувальних комбінатах є відкоси та майданчики уступів кар'єрів і відвалів, сухі пляжі хвостосховища. Їх вплив на оточуюче середовище посилюється великими площами, які вони займають при відкритих розробках. На відкосах та майданчиках уступів осідає пил від основних виробничих процесів. Наприклад, з 1 га сухої поверхні може відноситись вітром до 2-5 т пилу за добу.

Необхідно розглядати комплекс заходів щодо утилізації та переробки відходів гірничо-збагачувального виробництва, які передбачають ряд технологій природоохоронного характеру. До них відносяться: виділення з хвостів магнітної сепарації будівельного щебеня та піску; виробництво з розкритих сланцевих порід сланцепоритового гравію; впровадження нової технології по випуску будівельного піску з хвостів мокрого магнітного збагачення. Це ще не весь список додаткової продукції, яку можна виробляти попутно при переробці відходів.

В останньому випадку виникає необхідність вирішення багатогальної задачі у процесі здійснення природоохоронних заходів, які базуються на технології утилізації відходів виробництва та одержання додаткової продукції (у результаті чого може бути отриманий додатковий приріст прибутку від використання відходів); повний економічний ефект дорівнює

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m E_{ij} = \sum_{i=1}^n \Delta \Pi_i + \sum_{j=1}^m \Delta D_j, \quad (4)$$

де $\sum_{j=1}^m \Delta D_j$ - приріст річного прибутку від виробництва продукції на j -ій ресурсозберігаючій технології, тис. грн/рік.

Таким чином, вираз еколого-економічного ефекту (збитку) від проведення заходів по переробці відходів гірничо-збагачувального виробництва та отримання на їх основі попутної продукції має наступний вид:

$$E = E_a + E_{зем} + E_{тр} - Z_{не}, \quad (5)$$

де E_a - економічний ефект від попередження збитку, що наноситься оточуючому середовищу через забруднення атмосфери відходами гірничо-збагачувального виробництва, тис. грн.; $E_{зем}$ - економічний ефект від зниження транспортних витрат, пов'язаних із відсутністю переміщення даних обсягів відходів у відвали та хвостосховища, тис. грн.; $Z_{не}$ - збиток, який наноситься оточуючому середовищу через забруднення атмосфери при переробці відходів гірничо-збагачувального виробництва, тис. грн.

Зрозумілим є те, що при використанні певного обсягу попутно вилучених порід для виробництва продукції зменшується обсяг відвальних порід, а звідси і кількість викидів у атмосферу. Так само при утилізації відходів збагачення скорочується площа хвостосховища [2].

Аналіз сучасного розвитку підприємств гірничої галузі всього світу свідчить про значні темпи видобутку та переробки мінеральної сировини у той час, як відходи виробництва зростають у геометричній прогресії. Науково-технічний розвиток та збільшення потреб суспільства передбачає підвищення потужностей підприємств та щоденного виснажування обмежених природних ресурсів. Керівництво суб'єктів підприємницької діяльності у більшості випадків не цікавиться технологіями повторного використання відходів і причин цьому є чимало. Проте саме ресурсозберігаючі технології є запорукою успішної діяльності у майбутньому підприємств гірничодобувної галузі. Техногенні ресурси необхідно розглядати вже сьогодні як джерело для виробництва додаткового обсягу основної продукції та попутної непрофільної, яка також принесе чималі прибутки підприємству.

Література

1. *Екологія и экономика природопользования [Текст] : Учебник для вузов / Под ред. проф. Э. В. Гиурсова, проф. В. Н. Лопатина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, Единство, 2003. – 519с.*
2. *Шершнев, А. А. Экономическое обоснование эффективности предотвращения ущерба окружающей среде за счет переработки отходов горно-обогатительного производства для получения строительных материалов в условиях ЦГОКа [Текст] / А. А. Шершнев: Отчет о НИР (заключит.). – Кривой Рог, 1993.*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ НАФТОПРОДУКТАМИ

Визначено організаційно-методологічні основи функціонування організаційно-економічного механізму управління підприємством роздрібною торгівлею нафтопродуктами. Дана характеристика його структурних елементів.

Ключові слова

Організаційно-економічний механізм управління, система забезпечення, цільова система, функціональна система.

Протягом останніх років на споживчому ринку Донецької області з розширенням мережі автозаправних станцій зростають і обсяги реалізації нафтопродуктів. Спостерігається чітка тенденція зростання частки продажу нафтопродуктів у загальному продажі непродовольчих товарів. Так на початок 2007 року населення Донецької області обслуговували 529 автозаправних станцій підприємств – юридичних осіб, а на початок 2008 року населення обслуговували вже 582 автозаправних станції. На початок 2008 року роздрібний продаж нафтопродуктів в області здійснювали 178 підприємств (5,9 % загальної кількості підприємств, які здійснюють діяльність з роздрібною торгівлею та ресторанного господарства).

Порівняно з попереднім роком реалізація бензину в 2007 році збільшилась на 17,7 %, мастильних матеріалів – в півтора рази. Зростання продажу залежить більшою мірою від наявності у населення транспортних засобів, кількість яких нестримно зростає. Так у першому півріччі 2008 року населенню Донецької області було продано 23,5 тис. автомобілів, що на 7,7 тис. або майже у 1,5 рази більше, ніж у першому півріччі 2007 року. У загальному обсязі реалізованих нафтопродуктів та мастильних матеріалів переважає бензин (87,2 %), тому що більшість транспортних засобів працює саме на цьому виді палива.

На початок 2008 року автозаправні станції підприємств-юридичних осіб були забезпечені запасами бензину у кількості 7,9 тис. т на суму 49,6 млн. грн., що було достатнім на 12 днів торгівлі, дизельного пального – 2,7 тис. т на 15,3 млн. грн., або на 27 днів. Проти 1 липня 2007 року забезпеченість бензином залишилась

на рівні 13 днів, дизельним паливом – скоротилась з 38 до 26 днів [9;10].

Не зважаючи на це, підприємства повинні вирішувати ряд проблем, що виникають під час їх функціонування на ринку роздрібною торгівлею нафтопродуктами: наявність великої кількості конкурентів; забезпечення процесу управління підприємством необхідними ресурсами; низька якість нафтопродуктів, які пропонуються споживачам області; вдосконалення системи управління з метою забезпечення успішної діяльності підприємства; забезпечення маркетингової орієнтації діяльності підприємства та інші.

Вирішити ці проблеми можливо за допомогою формування і забезпечення ефективності функціонування організаційно-економічного механізму управління, що покликаний забезпечити ефективність та конкурентоспроможність діяльності підприємства роздрібною торгівлею нафтопродуктами.

Проблемі формування і забезпечення ефективності функціонування організаційно-економічного механізму управління підприємством присвятили свої дослідження вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких: Бланк І. А. [1], Грецак М. Г., Коцюба О. С., Гребешкова О. М. [3], Ньюмен Э., Кален П. [7], Жданов С. А. [5], Садеков А. А., Цурик В. В. [8], Денисенко М. П. [4], Мельник Л. Г. [11] та інші. Однак можна відмітити, що відсутній єдиний підхід щодо визначення складових організаційно-економічного механізму управління, а існуючі організаційно-методологічні основи його функціонування не враховують особливостей діяльності підприємств роздрібною торгівлею нафтопродуктами, що і обумовило актуальність та мету написання даної

статті.

Метою статті є визначення організаційно-методологічних основ функціонування організаційно-економічного механізму управління підприємством роздрібною торгівлі нафтопродуктами та характеристика основних його елементів.

Ефективність функціонування організаційно-економічного механізму управління багато в чому визначається оптимальністю його організаційно-методологічного забезпечення.

Організаційне забезпечення механізму управління підприємством являє собою сукупність внутрішніх служб і підрозділів, що забезпечують розробку, підтримку і прийняття управлінських рішень за окремими аспектами його діяльності та несуть відповідальність за результати реалізації цих рішень.

Для підвищення ефективності організаційно-економічного механізму управління підприємством роздрібною торгівлі нафтопродуктами та забезпечення координації системи менеджменту підприємства в цілому, поряд з побудовою ієрархічних центрів управління підприємством, що передбачає виділення різних рівнів управління, необхідно здійснювати виділення певних центрів відповідальності. Центр відповідальності – це сегмент в середині підприємства, що повністю керує певним аспектом його діяльності, а його керівник несе відповідальність, за рішення, які стосуються цих аспектів і виконання планових завдань, які визначені вищим керівництвом. Оскільки підприємства роздрібною торгівлі нафтопродуктами являють собою філійні мережі, виділення центрів відповідальності повинно здійснюватись як за функціональним, так і за територіальним принципом.

В ролі організаційних передумов функціонування організаційно-економічного механізму управління підприємством розглядають майнову відокремленість, відносну економічну самостійність, прогресивну нормативну базу, систему обліку руху матеріальних цінностей, витрат і продукції, раціональну систему оцінки та матеріального стимулювання діяльності, економічну відповідальність за кінцеві результати праці, створення внутрішньої інфраструктури [3, с. 31-33; 2, с. 24-27].

Механізм управління розглядають як складову частину системи управління, що забезпечує дієвий вплив на фактори, стан яких обумовлює результат діяльності об'єкта управління. Організаційно-економічний механізм управління – це комплексна система, що складається із систем забезпечення, функціональної та цільової системи, які містять певну сукупність організаційних і економічних важелів, які впливають на відповідні параметри системи управління підприємством з метою забезпечення ефективності управління і отримання конкурентних переваг.

Система забезпечення організаційно-економічного механізму містить підсистеми правового, ресурсного, нормативно-методичного, наукового, технічного, інформаційного забезпечення управління підприємством.

Функціональна система організаційно-економічного механізму управління підприємством включає наступні основні функціональні підсистеми: планування, організації, мотивації, контролю та регулювання.

Цільова система організаційно-економічного механізму являє собою набір цілей, задач і основних результатів діяльності підприємства, а також критеріїв вибору й оцінки їх досягнення і результатів діяльності

підприємства.

Функціонування організаційно-економічного механізму – це процес руху та взаємодії елементів системи забезпечення, а також функціональної та цільової системи в часі при змінних величинах більшості параметрів, що залежать від конкретних ситуацій, пов'язаних із діяльністю підприємства.

Система забезпечення організаційно-економічного механізму має ключове значення для функціонування організаційно-економічного механізму управління, оскільки являє собою набір різного роду ресурсів, систем даних, інструментів і методик, за допомогою яких підприємство має змогу досягти поставлених цілей.

Правове забезпечення функціонування організаційно-економічного механізму управління підприємством роздрібною торгівлі нафтопродуктами, окрім загальних містить законодавчі акти, що визначають види АЗС, місце їх розташування, правила сертифікації нафтопродуктів, пожежної безпеки на АЗС, правила використання засобів виміральної техніки, положення про порядок забезпечення робітників спецодягом та інше.

Методологія формування і функціонування підсистеми ресурсного забезпечення повинна передбачати облік, збереження, визначення потреб, отримання і надання необхідних ресурсів з урахуванням сучасних технологій управління, спрямованих на ефективність їх використання.

Підсистема інформаційного забезпечення повинна задовольняти потреби управління підприємством роздрібною торгівлі нафтопродуктами в інформації щодо соціально-економічного розвитку певного регіону, діяльності підприємств-конкурентів, наявності та характеристики транспортних засобів у населення та підприємств регіону, продажу нафтопродуктів та мастильних матеріалів, їх частки у загальному обсязі реалізованих нафтопродуктів та мастильних матеріалів, джерел і обсягів надходження, запасів, роздрібних цін на нафтопродукти, їх якості нафтопродуктів, основних характеристик споживачів нафтопродуктів, тощо.

Підсистеми наукового та нормативно-методичного забезпечення, а також функціональна та цільова системи повинні відображати основні аспекти організації торгівлі нафтопродуктами; управління основними та оборотними засобами, витратами підприємства; вдосконалення технологічного процесу; управління асортиментом та якістю продукції; персоналом; управління маркетинговим потенціалом; організації економічної безпеки підприємства; управління збутом та розподілом; рекламою та стимулюванням збуту; управління інноваційною діяльністю; інформаційної підтримки управлінських рішень в галузі торгівлі нафтопродуктами, тощо.

Таким чином можна зробити висновок, що організаційні основи функціонування організаційно-економічного механізму управління підприємством роздрібною торгівлі нафтопродуктами визначаються в основному формою зв'язків між окремими підрозділами підприємства, а методологічні – основними функціональними напрямками діяльності й управління підприємством.

Основними складовими організаційно-економічного механізму управління є система забезпечення, функціональна та цільова системи.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є визначення сутності і розробка методики

Література

1. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента [Текст]. Т.1.- К.: Ника-Центр, 1999. - 512 с.
2. Внутрішній економічний механізм підприємства [Текст] : навч. пос. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 206 с.
3. Грецак, М. Г. та ін. Внутрішній економічний механізм підприємства [Текст] : навч. посібник / М. Г. Грецак, О. М. Гребешкова, О. С. Коцюба; за ред. М. Г. Грецака. – К.: КНЕУ, 2001. – 228 с.
4. Денисенко, М. П. Економіка підприємства: пошук шляхів розвитку [Текст] : посібник. – К.: МАУП, 2002. – 80 с.
5. Жданов С.А. Механизмы экономического управления предприятием [Текст] : учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 319 с.
6. Завадський, Й. С. Менеджмент [Текст] : підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.: У 2 т. Т. 2 – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2002. – 640 с.
7. Ньюмен, Э. Розничная торговля: организация и управление [Текст] / Э. Ньюмен, П. Кален ; пер. с англ. под ред. Ю. Каптуревского. – СПб: Питер, 2005. – 416 с.
8. Садеков, А. А. Управление предприятием в условиях кризиса [Текст] / А. А. Садеков, В. В. Цурик. – Донецк: ДонГУЭТ, 2006. – 178 с.
9. Торгівля нафтопродуктами в Донецькій області за I півріччя 2007 року [Текст]. Економічна доповідь ДКСУДО. – Донецьк, ДКСУДО, 2007. – 11 с.
10. Торгівля нафтопродуктами в Донецькій області за I півріччя 2008 року [Текст]. Економічна доповідь ДКСУДО. – Донецьк, ДКСУДО, 2008. – 11 с.
11. Экономика предприятия [Текст] : учеб. пособие / Под общ. ред. д.э.н. проф. Л. Г. Мельника. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 632 с.

ПОБУДОВА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФІНАНСОВОЇ СТРУКТУРИ ФІРМИ ДЛЯ ЦІЛЕЙ БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛІННЯ

Розглянуто причини неефективного застосування принципів бюджетування в управлінні діяльністю українських підприємств та можливі варіанти удосконалення їх організаційно-фінансової структури для реального впровадження бюджетного управління в національних акціонерних товариствах.

Ключові слова

Бюджетування, моделі управління підприємством, центри управління, промислові підприємства.

Інструменти управління підприємством традиційно діляться на інструменти управління стратегією і управління тактикою. Бюджетування у вітчизняній практиці набуло поширення тоді, коли підприємства почали переходити на новий рівень свого розвитку, що характеризується посиленням управління поточними операціями з метою зниження витрат. Тепер цей погляд на бюджетування змінюється, оскільки ринок вимагає більшої конкурентоспроможності, і підприємства вимушені бути гнучкішими в умовах непередбачуваного зовнішнього середовища. В даний час посилюється тенденція невизначеності, пов'язані з конкуренцією як на національних, так і на глобальних ринках, що привело до зміни акценту з контролю минулого на аналіз майбутнього, до необхідності збільшення швидкості реакції на зовнішні зміни, тобто забезпечення гнучкості економічної поведінки підприємства.

Проблема впровадження у діяльність суб'єктів господарювання системи бюджетування достатньо широко висвітлюється у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі. Разом з тим питання підготовки підприємства до даного процесу досліджені, на наш погляд, не повною мірою. Вітчизняні та зарубіжні автори тільки згадують про наявність такого етапу, проте в жодному випадку підготовка підприємства до впровадження бюджетування не розглянута у належному вигляді. Даний аспект деякою мірою уже розглядався в працях вітчизняних дослідників: В. К. Щіборща,

В. Е. Хруцького, В. В. Гамаюнова, В. Н. Самочкіна, А. П. Дубанкова, М. В. Докучаєва, В. А. Кожина, В. В. Сізова, А. Д. Шеремета, Н. Г. Данілочкіної, О. Н. Дронченко, Т. П. Карпова, Ю. А. Шагінова. У зарубіжних авторів даній проблемі також приділено мало уваги. Розписаний ними покроковий механізм впровадження бюджетування не передбачає кроку попередньої підготовки підприємства (Дж.К. Шим, Дж.Г. Сігел, М. Фардон, Ч.Т. Хорнгрен, Д. Фостер, Т. Ськоун, Т. Діккі).

Промислове підприємство є складною системою, і переведення його на "рейки бюджетування" без підготовчих заходів, на наш погляд, є неможливим. Тому метою даної статті є розробка методичних підходів з підготовки підприємства до впровадження бюджетування. Для цього необхідно:

- побудувати організаційно-фінансову модель господарської структури для цілей бюджетного управління і визначити критерії оцінки ефективності бюджетування;
- встановити етапи побудови алгоритму бюджетного планування як перехідної системи від елементного до процесного управління господарською структурою в умовах змін зовнішнього середовища.

Бюджетне управління вимагає побудови організаційно-фінансової структури підприємства, яка забезпечить формування бюджетних параметрів і оперативний контроль за ходом бюджетного процесу. На середніх і великих підприємствах це

досягається створенням на базі структурних підрозділів або їх груп – центрів фінансового обліку (ЦФО), які наділені правами бюджетування своєї діяльності в єдиній структурі бюджетних статей підприємства. В цьому випадку зведений бюджет підприємства – результат об'єднання самостійних бюджетів ЦФО.

Подібна структура управління фінансами не створює принципових труднощів для бюджетного управління на підприємствах з дивізійною організаційною структурою. Але на підприємствах з лінійно-функціональною структурою вона часто викликає суперечність інтересів ЦФО і підприємства в цілому. Саме ця суперечність – одна з причин невдалого впровадження госпрозрахунку в кінці 80-х – початку 90-х рр. XX століття на більшості українських підприємств з лінійно-функціональною організаційною структурою. Перехід до дивізійних структур для українських підприємств ускладнений через відсутність технологічно замкнутих виробництв, що дозволяють виділити їх в дивізіони, а також засобів і методів обліку витрат на електроенергію, тепло, воду, транспорт. Ці витрати на підприємствах, створених в умовах планової економіки, в рамках окремих структурних підрозділів, як правило, не обліковувались.

Ефективний контроль за бюджетним процесом можна налагодити лише за допомогою обліку зміни фінансових параметрів, що оперативно відображають ефективність функціонування суб'єкта господарювання. Інтеграція такого обліку з бухгалтерським для середніх і великих підприємств є малоефективною. Справа у тому, що податкове законодавство ставить перед бухгалтерським обліком завдання формування бази оподаткування підприємства і розрахунок податкових платежів за період (місяць, квартал, рік). У рамках цього обліку точність превалює над оперативністю.

Бюджетне управління, не претендуючи на точність обліку, вимагає оперативного план-факторного обліку результатів діяльності. Для нього доцільне створення спеціального підрозділу (бюджетного відділу), підпорядкованого безпосередньо генеральній дирекції. Його основними завдання є:

- контроль за формуванням бюджетних параметрів ЦФО на плановий період (бюджетний контроль);
- пряма оперативна обробка первинних документів, які підтверджують виконання бюджету;
- надання бюджетів і аналітичних результатів вищій ланці управління підприємством.

В Україні перехід до дивізійної організаційної структури супроводжується спробами відділення ЦФО, які мають власні джерела доходів, в юридично самостійні структури, що приводить до розчленування підприємства, створюючи проблеми корпоративного управління. Тому ми пропонуємо на підприємствах з лінійно-функціональною структурою побудувати бюджетування на базі підрозділів або їх груп, які забезпечують управління окремими виробничими чи функціональними процесами відповідно до їх обов'язків.

Наприклад, ЦФО енергетична служба наділяється правами бюджетування енерговитрат всього підприємства; ЦФО служба постачання – бюджетування матеріальних витрат основного і допоміжного виробництв; ЦФО адміністративно-господарський відділ – бюджетування господарських потреб підприємства і так далі. Тоді бюджет підприємства формується у результаті сумування бюджетних статей, які утворюються у межах окремих ЦФО. Така

фінансова структура не суперечить організаційній структурі підприємства, укріплює її, оскільки має ті ж цілі – забезпечення виконання плану виробництва та реалізації продукції господарюючого суб'єкта.

Фінансова структура – це сукупність зв'язків і взаємодій центрів фінансового обліку, діяльність яких спрямована на отримання консолідованого доходу від функціонування підприємства в цілому. Вона – основа бюджетного процесу підприємства. Перш ніж сформулювати фінансову структуру, необхідно проаналізувати схему фінансових потоків підприємства. Почати аналіз варто з підрозділу юридичної особи, відповідальної за виконання платежів і розподіл грошових потоків. Назвемо його казначейством (у різних компаніях цей підрозділ називається по-різному – «фінансове управління», «фінансова служба компанії» і т. п.). На ньому повинні «замикатися» всі фінансові потоки компанії. В ролі казначейств може виступати і будь-яка офшорна фірма (коли всі фінансові потоки підприємства акумулюються на рахунках офшорної компанії і вже звідти перерозподіляються по відповідних підрозділах). Це залежить від структури і потреб конкретного підприємства.

В основу побудови фінансової структури покладений принцип поділу дивізіонів на бізнес-єдиниці, які:

- приносять прибуток;
- здійснюють витрати;
- вимагають інвестицій для подальшої прибутковості.

Бізнес-єдиниця – це підрозділ або сукупність підрозділів підприємства, відповідальних за якісне надання зовнішніх і внутрішніх послуг, пов'язаних з певною сферою діяльності. З цією метою на підприємстві слід розрізняти такі бізнес-єдиниці:

Центр фінансового обліку (ЦФО) – структурний підрозділ (або група підрозділів), який здійснює певний набір основних (або таких, що забезпечують) видів діяльності і впливає на доходи і (або) витрати від даної діяльності.

Центр витрат (ЦФВ) – структурний підрозділ, діяльність якого пов'язана з внутрішнім забезпеченням, що не виходить безпосередньо на споживача і тому не приносить прибутку. При створенні систем мотивації для цих підрозділів основними критеріями виступають: виконання кошторису витрат, якість і терміни виконання послуг. Наприклад мотивацією роботи персоналу бухгалтерської служби може бути оперативне занесення інформації в бухгалтерську комп'ютерну програму (в день надходження первинної документації) відсутність податкових штрафів, виконання власного бюджету.

Венчур-центри (центр інвестицій) (ВЦ) – структурні підрозділи, діяльність яких пов'язана з розвитком бізнес-єдиниць (послуг), отримання прибутку від них очікується в майбутньому. Критерій ефективності – показники виконання інвестиційних бізнес-планів.

Центр прибутку (профінансовий центр) (ЦП) – підрозділ відповідальний за свої доходи, витрати і інвестиції. Критерії ефективності – норма прибутку та рентабельність інвестицій.

Центр фінансової відповідальності (ЦФВ) – структурний підрозділ, що має кінцевою метою максимізацію прибутку і здатний відповідати перед вищим керівництвом за реалізацію встановлених перед ним цілей і дотримання рівнів витрат у межах встановлених лімітів.

Для ефективного фінансового управління

підприємством необхідно вибрати критерії фінансової оцінки діяльності окремих бізнес-одиниць і моделі управління ними.

У практиці діяльності господарських структур виділяють:

- **модель управління підприємством на основі фінансових результатів.**

У цьому випадку прибуток розраховується по фірмі в цілому і по центрах прибутку. Розрахунок фінансового результату по ЦФО, згідно з цією моделлю, відбуватиметься відніманням від доходів не тільки прямих витрат ЦФО, але і певним чином розподілених витрат, які мають місце в дивізіонах внутрішнього

забезпечення;

- **модель фінансового управління по маржинальному доходу і витратах.**

У цьому випадку дохід розраховується по всьому підприємству в цілому, тобто можна управляти маржинальним доходом, витратами всіх ЦФО і контролювати покриття всіх витрат центрів витрат доходами центрів прибутку. Маржинальний дохід – це різниця між доходом і прямими витратами. При використанні цієї моделі фактична виручка покриває всі витрати ЦФО. Аргументація вибору моделі фінансового управління викладена у табл. 1.

Таблиця 1. Порівняльна характеристика двох моделей фінансового управління для господарської структури

Модель управління по фінансових результатах		Модель управління по маржинальному доходу і витратах	
За		За	
1. Можливість оцінки фінансових результатів діяльності окремих центрів прибутку відповідно до їх бюджетів		1. Посилення духу корпоративності на підприємстві за рахунок досягнення узгодженості інтересів ЦФО і підприємства в цілому, заснованого на задоволенні запитів споживачів і, як наслідок, отримання максимального прибутку.	
		2. Можливість розвитку інтелектуальних послуг з метою збільшення центрів прибутку.	
		3. Впровадження системи гнучкого ціноутворення на основі маркетингових досліджень і обліку витрат за їх видами.	
Проти		Проти	
1. Може вимагати складних схем розподілу загальнопромислових витрат.		1. Спотворення картини по прибутковості центрів прибутку за рахунок помилок у віднесенні витрат до змінних і постійних.	
2. Розподіл значних витрат по центрах витрат може значно спотворити реальну "прибутковість" центрів прибутку, що не дозволить приймати адекватні рішення за наслідками їх роботи.		2. Зниження мотивації фахівців центрів прибутку.	
3. Внесення розбіжностей до роботи ЦФУ через методику розподілу загальнопромислових витрат.			

Якщо відштовхуватись від моделі управління за центрів прибутковості і центрів витрат, повинні бути маржинальним доходом, то основними показниками оцінки діяльності бізнес-одиниць, залежно від їх віднесення до

Таблиця 2. Критерії оцінки ефективності діяльності центрів фінансового управління

ЦФУ	Тип критерію	Зміст критерію	Періодичність оцінки
Центри прибутку	Комерційний	Збільшення (зменшення) виручки на 1 грн. витрат Кількість нових клієнтів	Щомісячно Щомісячно
	Фінансовий	Темп зростання маржинального доходу Темп зниження (підвищення) кредиторської заборгованості на 1 грн. прибутку. Окупність витрат по бюджету.	Поквартально/ щорічно Поквартально/ щорічно Щомісячно/поквартально
Центри витрат	Фінансовий	Рівень виконання плану за лімітом витрат у бюджеті Темп зростання витрат на 1 грн. виручки Частка невиконаних договорів Наявність реклаमाції з боку бізнес-одиниць або директорату	Щомісячно Поквартально Поквартально Поквартально
Венчур-центри	Фінансовий	Виконання плану за лімітом інвестиційних вкладень. Виконання платіжного календаря. Притік грошової готівки. Виконання плану за термінами запуску проекту	Поквартально Поквартально Поквартально Поквартально

Положення про фінансову структуру – це документ, що обґрунтовує фінансову структуру підприємства як інструмент фінансового управління підприємством. Фінансова структура – сукупність центрів фінансового обліку (ЦФО) і зв'язків між ними – дозволяє оцінити внесок ЦФО в загальний фінансовий результат підприємства, визначити частку їх відповідальності за

ефективність і доцільність використання заробленого прибутку окремими ЦФО і підприємства в цілому.

Підведемо підсумки побудови фінансової структури. ФЦ на рівні центру консолідації фінансових ресурсів повинні готувати всі три основні бюджетні форми, бюджет доходів і витрат, бюджет руху грошових коштів і прогнозний баланс. Решті ФЦ (нижчого рівня) доцільно

формувані бюджет доходів і витрат і, на вимогу кінцевого ЦФО, бюджет руху грошових коштів.

Для вибору оптимальної моделі взаємодії організаційної і фінансової структури необхідно сфокусувати два погляди на структуру підприємства: з одного боку, як на сукупність бізнес-одиниць (підрозділів), що виконують функції максимального задоволення потреб клієнтів, з іншого боку – як на сукупність центрів фінансового обліку, фінансових ресурсів, що відповідають за розширене відтворення, з повною відповідальністю за доцільність зроблених витрат.

Діалектика розвитку будь-якої системи не дозволяє розвивати тільки одну із структур, а вимагає оптимальної взаємодії і поєднання фінансової структури з організаційною. Результати поєднання вибраних моделей структур повинні забезпечити відсутність дублювання функцій відділів в ЦФО, тобто жоден структурний підрозділ не входить в два ЦФО. Перехід до такої моделі побудови організаційно-фінансової структури підприємства дозволяє:

- спрямувати діяльність всіх бізнес-одиниць (підрозділів) підприємства на кінцевий ринковий результат, тобто на максимальне задоволення потреб клієнтів в телекомунікаційних послугах, а також на введення ефективних методів залучення нових клієнтів і підвищення якості їх обслуговування;
- закріпити індивідуальну відповідальність керівників центрів прибутку за отриманням прибутку, а керівників центрів витрат – за дотриманням ліміту витрачання грошових коштів і своєчасне, якісне представлення послуг бізнес-одиницям для ефективного і безперебійного їх функціонування;
- створити передумови для переходу від адміністративно-централізованого методу управління до побудови локальних схем управління підприємством і відповідної мотивації персоналу залежно від типу ЦФО на основі розроблених критеріїв оцінки ефективності роботи кожного;
- змінити роль директора і його заступників: замість повсякденної опіки підрозділів і постійного «гасіння пожеж» у повсякденній діяльності підприємства, вони почнуть спрямовувати, координувати і підтримувати бізнес;
- мінімізувати процес узгодження керівництва бізнес-одиницями і функціональними відділами, вивільнивши тим самим час для вирішення стратегічних завдань підприємства.

Така структура також дасть можливість :

- забезпечити зміну діяльності директорату у бік делегування повноважень на нижчі рівні керівникам бізнес-одиниць;
- визначити зони відповідальності бізнес-одиниць, тобто переліку основних завдань, що мають визначальне значення для реалізації стратегії підприємства;
- встановити готовність і уміння керівників бізнес-одиниць нести відповідальність не тільки перед директоратом підприємства, але і перед їх співробітниками;
- створити високорозвинену систему управління підприємством за допомогою бюджетування, що дозволяє вести оперативний контроль за здійсненням планів з метою ухвалення регулюючих і координуючих рішень;

- забезпечити впровадження критеріїв оцінки ефективності бізнес-одиниць підприємства для створення системи внутрішньої мотивації.

У директора ТОВ і його заступників з'являється механізм управління діяльністю бізнес-одиницями за допомогою фінансових методів і важелів.

Початкова ланка в бюджеті управління – бюджет доходів і витрат. У той же час впровадження технології бюджетування доходів і витрат дозволить контролювати не тільки прибуток підприємства, але і фінансові потоки.

Не менш важливий і вибір періоду планування. У сучасних економічних умовах розробка бюджету на рік і більше є проблематичною, а планування на місяць звужує стратегічний простір управління, особливо у виробництві продукції з тривалим технологічним циклом. Оптимальним періодом планування, на нашу думку, є квартал. У такому випадку послідовність складання бюджету повинна бути наступною:

Етап 1. Визначення для центрів фінансового управління (ЦФУ) планових значень параметра «на квартал» в розрізі статей бюджету і передача їх в бюджетний відділ.

Етап 2. Розробка плану виробництва з урахуванням запланованих обсягів продажів, складських залишків продукції, стану незавершеного виробництва, тривалості технологічного циклу випуску виробів, виробничих потужностей підприємства, перспективних програм.

Етап 3. За наслідками аналізу планованих на квартал доходів і витрат бюджетний відділ готує пропозиції щодо зміни значень параметрів статей для забезпечення бездефіцитності бюджету підприємства (щоб вибуття грошових коштів не перевищувало надходження).

Етап 4. Бюджет розглядається вищим керівництвом підприємства. Якщо буде ухвалене рішення про зміну плану виробництва, робота над бюджетом повертається на етап 2. Після внесення запропонованих змін бюджет затверджується і доводиться до ЦФУ. Оперативний облік виконання затвердженого бюджету здійснює бюджетний відділ, складаючи реєстри надходження і вибуття засобів у результаті прямої обробки первинних документів (табл. 3, 4). ЦФУ надають інформацію (у структурі названих реєстрів) про планове надходження і вибуття засобів (горизонт планування може бути встановлений від 5 до 15 днів залежно від специфіки виробничої діяльності).

Вибуття засобів з відомими або жорстко встановленими термінами (наприклад, податкові платежі; повернення банківських кредитів або відсотків по них; оплата сировини, матеріалів, які необхідні для підтримання технологічного циклу виробництва) може бути включена в реєстр вже при підготовці бюджету на весь період планування. Як планові документи (графі 2 табл. 3, 4.) можуть виступати заявки (розпорядження) ЦФУ або рахунки на передоплату.

Бюджетний відділ здійснює контроль за плануванням платежів за бюджетними статтями і припиняє включення їх в реєстр вибуття при досягненні планових значень. На основі реєстру надходжень (табл. 3.) за статтями бюджету визначаються планові значення параметра «на поточну дату» шляхом підсумовування значень параметра графі 6 записів, у яких планова дата (графі 1) менша або рівна значенню поточної дати.

Фактичне виконання статей бюджету за видами

платежів формується на основі реєстрів надходжень і вибуття засобів (табл. 3,4.) шляхом підсумовування значень параметра графі 7 записів, у яких фактична дата (графа 1) менше або рівна значенню поточної дати. Реєстрацію фактичного надходження і вибуття засобів

бюджетний відділ також проводить на підставі прямої обробки первинних документів (платіжних доручень, витратних і прибуткових касових ордерів, актів приймання-передачі векселів і угод про майнові взаємозаліки).

Таблиця 3. Реєстр надходження засобів

Дата (план)	Документ (план)	Дата (факт)	Документ (факт)	Код платежу	Сума, грн.		Платник		Примітка (призначення)	Код статті	Код підстаті
					План	Факт	ІНН	найменування			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Таблиця 4. Реєстр вибуття засобів

Дата (план)	Документ (план)	Дата (факт)	Документ (факт)	Код платежу	Сума, грн.		Платник		Примітка (призначення)	Код статті	Код підстаті
					План	Факт	ІНН	найменування			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Запропонована структура бюджету доходів і витрат, технологія оперативного обліку і контролю його виконання дозволяють додатково отримувати такі дані:

Бюджет грошових коштів. Планові і фактичні суми надходження і вибуття грошових коштів є підсумковими значеннями грошових розділів, що становлять бюджет доходів і витрат.

Графік платежів складається на основі реєстру вибуття засобів за статтями бюджету і подається фінансовому директорові для ухвалення оперативних рішень. У графік включаються не виконані на дату запиту платежі. Облік і контроль виконання бюджету у викладеній «ручній» технології навряд чи можна реалізувати із забезпеченням необхідної оперативності. Проте детальне опрацювання цієї технології дозволяє автоматизувати процес у рамках запропонованої нами інформаційної моделі за допомогою персональних видів обчислювальної техніки. На першому етапі впровадження можна

обмежитися застосуванням комп'ютера лише в бюджетному відділі. В процесі розвитку бюджетного управління доцільне включення в дану технологію комп'ютерів ЦФУ, планового відділу, дирекції, з визначенням умов доступу їх до інформаційних ресурсів і регламенту роботи.

Пропонована організаційно-фінансова структура суб'єкта господарювання гнучка, відкрита і може перетворитися в процесно-орієнтовану. А практична реалізація технології бюджетування на основі запропонованої моделі управління дозволить:

- створити стратегію системного управління фінансами в планованому періоді;
- визначити раціональні шляхи для досягнення поставлених цілей;
- забезпечити необхідною фінансовою інформацією вищу ланку управління для ухвалення оперативних рішень;
- об'єктивно оцінювати роботу персоналу.

Література

1. Дронченко, О. Н. Принципы эффективного бюджетирования [Текст] / О. Н. Дронченко // Финансовый директор. – 2003. – № 3. – с. 32-38.
2. Контроллинг как инструмент управления предприятием [Текст] / Под ред. Данилочкиной Н. Г. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 297 с.
3. Самочкин, В. Н. Гибкое развитие предприятия: эффективность и бюджетирование [Текст] / В. Н. Самочкин, Ю. Б. Пронин, Е.Н. Логачева. – М.: Дело, 2000. – 187с.
4. Финансовая модель и архитектура системы бюджетирования [Текст]. – М.: БИГ, 2003.- 306 с.
5. Хруцкий, В. Е. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования [Текст] / В. Е. Хруцкий, Т. В. Сизова, В. В. Гамаюнов. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 369 с.
6. Щиборщ, К. В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России [Текст] / К. В. Щиборщ. – М.: Дело и Сервис, 2003. – 236 с.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ І СУТЬ ІННОВАЦІЙНОГО АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Досліджено теоретичні аспекти інноваційної діяльності, а також значення інноваційного аналізу на всіх етапах будівельного виробництва. Визначено особливості інноваційних процесів у будівництві, які необхідно брати до уваги при проведенні інноваційного аналізу.

Ключові слова

Інновації, інноваційний аналіз, інноваційна діяльність, будівельне виробництво.

Розвиток ринкових відносин, приватизація державної власності, скорочення обсягів виробництва і конверсія істотно змінили механізм управління науково-технічним прогресом, вплинули на темпи та характер інноваційної діяльності, як основи економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств та організацій.

Інноваційна діяльність у будівництві є найважливішим елементом підвищення ефективності виробництва в умовах ринку. Вона забезпечує постійне оновлення і поліпшення використовуваних технологій, випуск будівельної продукції та виконання будівельно-монтажних робіт, реалізацію наукових досягнень та винаходів, є основною умовою подолання галузевої кризи та забезпечення економічного зростання.

У даний час в економічній літературі не існує єдиного поняття інноваційної діяльності. Так, інноваційною діяльністю вважається діяльність зі створення і використання інтелектуального продукту, доведення нових оригінальних ідей до реалізації їх у вигляді готового товару на ринку. У. Р. Мединський і Л. Р. Шаршукова [3, с. 24] розуміють інноваційну діяльність як складну динамічну систему дії і взаємодії різних методів, чинників і органів управління, що займаються науковими дослідженнями, створенням нових видів продукції, вдосконаленням устаткування і предметів праці, технологічних процесів і форм організації виробництва. З. У. Валдайцев [1, с. 166] розглядає інноваційну діяльність як освоєння нових продуктивних ліній. П. Н. Завлін в [2, с. 13] визначає інноваційну діяльність як вид діяльності, пов'язаної з трансформацією ідей у новий або вдосконалений продукт,

упроваджений на ринку. На жаль, всі з перерахованих основних визначень інноваційної діяльності не ґрунтуються на принципах системності та не зважають на специфіку створення виробничих інновацій.

Метою статті є з'ясування теоретичних аспектів інноваційної діяльності та інноваційного аналізу на всіх етапах будівельного виробництва, що і визначає завдання дослідження.

У даній статті під інноваційною діяльністю необхідно розуміти сукупність взаємозв'язаних робіт (етапів) наукового, виробничого, експлуатаційного характеру, а також їх економічного, інформаційного, соціально-політичного і т. д. забезпечення, спрямованих на створення виробничих інновацій і їх практичну реалізацію в умовах ринкових відносин. Безпосередньо у будівництві інноваційна діяльність здійснюється з метою генерування і безперервної реалізації виробничих інновацій, що задовольняють потреби зовнішнього та внутрішнього ринків.

Необхідно зазначити, що інноваційна діяльність у будівництві має ряд специфічних особливостей:

- інновації займають особливе місце в будівельному виробництві, будучи базовим чинником економічної динаміки, сполучною ланкою між результатами наукових досліджень будівництва, що постійно оновлюється;

- інноваційний цикл (період від завершення дослідницького процесу до реалізації у будівництві) відрізняється тривалістю (1-5 років) та високим ступенем ризику.

Індивідуальний характер випуску будівельної продукції ускладнюють прогнозування виробничих витрат, пов'язаних з будівництвом. Відсутність повної інформації виключає можливість використання при

проведенні інноваційного аналізу точних калькуляційних методів розрахунку. Як правило, при прогнозуванні витрат інноваційного проекту використовуються ретроспективні дані за раніше заданими в експлуатацію будівлями та спорудами аналогічного типу та призначення. У цих умовах значно підвищується вплив випадкових чинників на собівартість продукції. Вказані особливості виявляються різним чином в умовах інфляції та нестабільності, роблять істотний вплив на процедури інноваційного аналізу. Наприклад, за час будівництва житла можливі порушення регулярності, припинення або навіть повне припинення фінансування об'єкта.

Інноваційна здатність будівельної галузі визначається можливістю поширювати у всіх сферах нову продукцію і технології, завойовувати відповідні сектори зовнішнього і внутрішнього ринків. Вона залежить від існуючого економічного середовища, від наявності науково-технічного потенціалу та відповідної організаційної структури науково-технічної сфери.

Рівень активності інноваційної діяльності тісно пов'язаний з темпами прискорення науково-технічного прогресу. В умовах обмеженості та подорожчання всіх видів ресурсів можливості економічного виживання і поступового нарощування будівництва пов'язані із рівнем впровадження відкриттів та винаходів у нові технічні та технологічні рішення. У цих умовах особливого значення набувають питання вдосконалення систем управління інноваційною діяльністю і як одного з найважливіших складових її елементів – інноваційного аналізу. Під інноваційним аналізом необхідно розуміти сукупність методів (моделей), що забезпечують виявлення закономірностей і чинників розвитку інноваційних процесів на всіх стадіях життєвого циклу нових продуктів (технології), а також розробку відповідних управлінських дій на основі використання науково-технічної і техніко-економічної інформації та імовірних прогнозних оцінок майбутніх станів інноваційної діяльності на підприємствах (організаціях) галузі.

Сучасна концепція інноваційного аналізу тісно пов'язана з іншими, суміжними дисциплінами, такими як менеджмент, маркетинг, економіка і т. д. Методологічною основою інноваційного аналізу є теорія пізнання і матеріалістична діалектика, які є фундаментальними розділами філософії. Теорія пізнання, перш за все, визначає поняття об'єкта і суб'єкта пізнання. Під першим необхідно розуміти об'єктивну дійсність (інноваційна діяльність), що персоніфікує силу пізнання, складову основи розвитку людського суспільства. Другою є сама людина або об'єднання людей (колективи учених, конструкторів, проєктантів), тобто живі особи, що творчо відносяться до об'єкту пізнання. Тільки необхідна співвідносна діалектична єдність суб'єкта і об'єкта пізнання забезпечує його достовірність. Узагальнюючи методи та прийоми сучасної науки, процес пізнання широко використовує такі найважливіші інструменти, як аналіз і синтез, експеримент і моделювання та інші.

Інноваційний аналіз є прикладною науковою дисципліною. Спираючись на теорію пізнання, він забезпечує практичну користь, підвищує економічну ефективність інноваційної діяльності. Емпіричний та теоретичний інноваційний аналіз дозволяє не тільки раціонально обґрунтувати найближчу перспективу, але і здійснювати прогнозування розвитку інноваційних процесів на далеку перспективу.

Аналіз як суть, як зміст і форма людської думки комплексно вивчається в множинному вимірюванні та багатьма науками. Але аналіз інноваційної діяльності і її кінцевих результатів – сфера дослідження виключно інноваційного аналізу. Значний внесок до теорії і практики інноваційного аналізу внесли зарубіжні вчені: Р. Акофф, І. Ансофф, Э. Квейд, А. Кофман, Р. Менш, Дж. Мартіно, Э. Менсфілд, М. Портер, Э. Роджерс, Б. Санто, Б. Твісс, Р. Фостер, В. Хартман, Р. Холт, Ч. Хитч, Й. Шумпетер Р. Енрс і ін., а також вітчизняні: В. Ковальов, А. Гойко, А. Савчук, А. Пересада та інші.

У будівництві інноваційний аналіз існує недавно, будучи вельми важливим чинником підвищення ефективності науково-технічної діяльності. Термін "аналіз" використовується для характеристики самої процедури проведення дослідження, яка полягає в тому, щоб розбити проблему в цілому на її складники, доступні для вирішення (наприклад, оцінка науково-технічного рівня інновації-продукту), використовувати адекватні спеціальні методи для вирішення окремих підпроблем і, нарешті, об'єднати окремі рішення так, щоб було отримано загальне рішення організаційно-економічної проблеми (підвищення ефективності інноваційної діяльності).

Процедурою, зворотною аналізу, є синтез, з яким аналіз часто поєднується в інноваційній діяльності. Залежно від характеру досліджуваного об'єкта (наприклад, інноваційного проєкту), складності його організаційно-економічної структури аналіз виступає в різних формах, будучи часто синонімом досліджень, що проводяться (економічний аналіз, фінансовий аналіз, інноваційний аналіз і т. п.). У цьому випадку інноваційний аналіз є системою спеціальних економічних знань, пов'язаних з дослідженням інноваційних процесів, що складаються під впливом об'єктивних економічних ринкових законів.

У професійному сенсі інноваційний аналіз використовується для оцінки ефективності інноваційних рішень у процесі інноваційної діяльності, тобто є програмно-орієнтованим. Діалектична система «аналіз-синтез» розуміється як синонім будь-якого наукового дослідження. У будь-якій галузі наукових знань (зокрема інноваційної) не можна обійтися без використання процедур системи «аналіз - синтез». Необхідність інноваційного аналізу в процесі ухвалення інноваційних рішень ніколи не викликала ніяких сумнівів. Практичне ж його використання на підприємствах і організаціях в умовах функціонування командно-адміністративної системи управління інноваціями обмежувалося лише тими сферами, де він практично мало впливав на кінцеві результати. Повна та безумовна відповідальність за результати інноваційної діяльності підприємств і організацій з вступом України до СОТ обумовлює необхідність аналізу всіх інноваційних процесів, явищ, ситуацій, показників з погляду порівняння витрат і результатів.

Інноваційний аналіз у статті розглядається з системних позицій. Системність як кібернетичне поняття вимагає дослідження, аналізу об'єкта як єдиного цілого (єдиної системи), що включає інші складові елементи об'єкта, вищого рівня системи, в якій він взаємодіє з рештою підсистем, що знаходяться в певній взаємодії. Цілісність системи, відрізняючись певною завершеністю, припускає відосблений аналіз елементів її складових. В цьому випадку об'єкт інноваційного аналізу (підприємство, акціонерне суспільство, концерн, венчурна фірма і ін.),

розглядається як ціле, відособлене, обмежене рамками комерційної самостійності, і одночасно, як частина входження до єдиного національного економічного (галузевого) організму. Розуміючи інноваційну діяльність підприємства як результат впливу внутрішніх чинників, одночасно не виключається аналізований об'єкт і з сфери дії чинників зовнішніх, які представляють разом сукупність сил і визначають економічну ефективність. У ході інноваційного аналізу інноваційні процеси вивчаються в їх взаємозв'язку, взаємозалежності. Встановлення взаємозв'язку – найбільш важливий момент аналізу. Причинний зв'язок опосередковує всі інноваційні факти, явища, ситуації і процеси.

Інноваційний аналіз формується в результаті диференціації ряду наукових дисциплін: теорії інновацій, теорії управління, економічного аналізу, економіки наукових досліджень і розробок, інвестиційного проектування, статистики і ряду інших. У міру поглиблення економічної реформи на підприємствах і організаціях виникла необхідність у виділенні інноваційного аналізу як відокремленої системи знань, оскільки вказані дисципліни вже не здатні були відповісти на всі вимоги економічної практики. Диференціація вказаних наук супроводжувалася певними недоліками. Їх суть зводилася до надмірної спеціалізації наук (наприклад, техніко-економічний аналіз нової продукції), до зайвого дроблення, до втрати взаємозв'язків. Позитивним на цьому фоні слід рахувати процес інтеграції наук, діалектично пов'язаний з їх диференціацією. Сформувавшись у самостійну дисципліну, інноваційний аналіз комплексно, системно використовує дані, а у ряді випадків способи і прийоми дослідження, властиві прогнозуванню, бізнес-плануванню, маркетингу, економічному аналізу, управлінському обліку, управлінню проектами, управлінню науково-технічним прогресом і іншими безпосередньо пов'язаними з ними науковими дисциплінами стосовно інноваційної діяльності.

Слід підкреслити особливий взаємозв'язок інноваційного аналізу і сучасної теорії управлінських рішень. Важливе значення в умовах ринкової економіки має оптимальність вибору й оцінки інноваційних проектів. У цьому випадку початковою базою для обґрунтованого ухвалення рішення служать дані інноваційного аналізу. Розвиток теорії інноваційного аналізу, зокрема його теоретичного фундаменту, є безперервний процес як в просторі, так і в часі. Тут постійно відбувається накопичення нового емпіричного матеріалу, його критичне осмислення, висунення гіпотез і їх подальша перевірка, боротьба між уявленнями різних шкіл і напрямів. В умовах радикальної економічної реформи, яка здійснюється в нашій країні, інтерес до теорії різко загострився. При цьому, як показує досвід, успіх змін головним чином залежить від теоретичної обґрунтованості, від того, якою мірою на попередніх етапах сформувалася адекватна назрілим змінам концепція підвищення ефективності інноваційних рішень.

Слід зазначити, що теоретичні витоки в сфері реформування управління інноваційною діяльністю припадають на першу половину 60-х років, коли в працях кращих представників вітчизняної науки були усвідомлені недоліки існуючої моделі науково-технічного розвитку, необхідність її докорінного оновлення, шляхи формування сучасної, ефективно

регульованої і соціально-орієнтованої ринкової економіки. Зрозуміло, в той період не були достатньо розроблені проблеми взаємодії господарських процесів з інноваційною діяльністю.

Відмінною особливістю теоретичного дослідження процесів інноваційної діяльності є перш за все вимога цілісного, системного бачення об'єкта, що вивчається. Такий підхід попереджає від абсолютизації окремих, хай і дуже важливих, чинників його розвитку, таких, як системи бізнес-планування, інвестиції, ціни, фінансово-кредитні важелі та інші. Спроби їх ізольованого вивчення і розробки на цій основі рекомендацій із загальних питань економічної теорії інноваційного аналізу малопродуктивні.

Аналіз економічної ситуації з позиції монетаризму, при якому абсолютизується лише одна, а саме, грошово-фінансова сторона відтворення, не в змозі вказати надійних шляхів виходу з кризи. Так само як і не здатний зробити це і підхід, що спирається на аналіз латентних матеріально-речовинних аспектів відтворення. Ефективні пропозиції щодо економічної стабілізації (у тому числі і в галузі інноваційної діяльності) можуть бути розроблені лише на основі комплексного, цілісного бачення інноваційно-виробничих процесів.

Складніші і менш розроблені проблеми виникають при дослідженні трансформаційних інноваційних процесів. Це найменше вивчена область інноваційної теорії. Вона в стані достатнього повно і докладно описати як існуючу модель управління інноваціями, так і її майбутню зовнішність, що теоретично склалася. У зв'язку з цим в даний час особливо актуальними є наукові дослідження, спрямовані на пошук шляхів переходу від однієї моделі до іншої. Яка логіка і закономірності переходу, такі етапи перехідного періоду і послідовність вирішення задач. Відповіді на ці питання повинні дати чітко уявлення про інноваційну діяльність протягом достатнього тривалого періоду перехідних форм і відносин. Позбавлений наукового обґрунтування пошук, дія методом «проб і помилок» розраховується, як показує досвід, дуже дорогою ціною.

Основні закономірності розвитку економіки під впливом коливань сукупного попиту і пропозиції, а також способу їх регулювання достатньо глибоко вивчені в широкій економічній практиці. Теоретичне обґрунтування цих процесів викладене в роботах А. Сміта і Д. Рікардо.

До недавнього часу науково-технічна і інноваційна політика в будівництві зводилася, як правило, до наукової політики, при якій використовувалася "лінійна" модель інноваційного процесу. При такому підході вважалось, що інноваційний процес протікає лінійно і складається з наступних стадій: науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, винаходів, нововведення і, нарешті, дифузії виробничих інновацій, а інноваційна політика обмежувалася прискоренням просування інновацій по всіх стадіях життєвого циклу продукту. При лінійному підході решта всіх елементів і чинників інноваційної діяльності, а саме: вплив ринку і економічної кон'юнктури; мотивації і можливості підприємців; стадії (етапи) життєвого циклу будівельної продукції і т. д. фактично залишилися поза полем дослідників. Еволюційні ж моделі виробничих інновацій підкреслюють нелінійний характер інноваційного процесу (зміна напрямку і темпів науково-технічного прогресу в процесі створення, розвитку і розповсюдження інновацій).

З погляду еволюційного підходу державне

регулювання є одним із найважливіших чинників, який може надавати позитивне, негативне або не робити ніякого впливу на інноваційний процес. Формою регулювання інноваційної діяльності стає державна інноваційна політика. Запропонована З.Клайном і Н.Розенбергом [4] ланцюгова модель інноваційної діяльності аналізує інновації в термінах взаємодії ринку, можливостей підприємств, НДІ і КБ. Відповідно

інноваційну діяльність у будівництві можна представити у вигляді нелінійного ланцюжка передачі науково-технічної інформації по стадіях інноваційного циклу і просування нової будівельної продукції на ринок. Ключовим чинником, що детермінує успіх або провал інновації при такому підході, є ефективність існуючих зв'язків між різними фазами інноваційного циклу продукту.

Література

1. *Валдайцев, С. В. Оценка бизнеса и инноваций [Текст] / С. В. Валдайцев. – М. : Филин, 1997. – 336 с.*
2. *Инновационный менеджмент. Справочное пособие [Текст] / Под ред. П. Н. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. – СПб. : Наука, 1997. – 560с.*
3. *Медынский, В. Г. Инновационное предпринимательство [Текст] : Учебное пособие / В. Г. Медынский, Л. Г. Шаршукова. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 238с.*
4. *Freeman, C. Technology Policy and Economic Performance. Lessons from Japan [Текст] / C. Freeman. N-W., 1987.*

ВИКОРИСТАННЯ МАТРИЧНОГО МЕТОДУ В ОПТИМІЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ ПОСТАЧАННЯ І ЗБУТУ У ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМАХ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто види партнерських взаємовідносин у логістичних системах, визначено основні характеристики товарів, що впливають на формування логістичних ланцюгів та запропоновано шляхи оптимізації процесів постачання і збуту.

Ключові слова

Логістика постачання, ланцюг постачання, логістичні оператори, аутсорсинг.

У динамічному зовнішньому середовищі, в умовах жорсткої конкурентної боротьби раціональна організація постачання сировини та збуту готової продукції підприємств машинобудівної галузі стає важливим фактором отримання конкурентних переваг, особливо у разі раціональної організації виробничого процесу і ефективної системи контролю якості. Як відомо, два останніх фактори можна адекватно оцінити лише на зіставних підприємствах і за наявності сертифікатів відповідності ISO. Що ж стосується формування ефективної розгалуженої системи збуту продукції та мінімізації закупівельних витрат, то тут єдиних стандартних одиниць виміру не існує. Тобто оцінити, а тим паче порівняти ці показники за даними підприємств, які подаються до органів державної статистики, дуже важко.

Побудова системи управління постачанням та збутом готової продукції у взаємозв'язку з концепціями логістики розглядається у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Є. Крикавського, А. Кальченко, М. Окландера, О. Мороза, О. Музики, М. Гегамова, Дж. Джонсона, Д. Вуда, А. Харрісона [1-10] та ін. Проте у науковій літературі питання побудови логістичних ланцюгів промислових підприємств в умовах їх інтеграції в інформаційне середовище досліджені недостатньо, що і визначило тему даного дослідження.

Метою статті є формулювання підходів до вибору оптимальних варіантів постачання/збуту та налагодження довготривалих партнерських відносин залежно від зовнішніх обставин та характеристик товару, що стає об'єктом руху у логістичному ланцюзі.

Логістика постачання як складова частина цілісної логістичної системи

підприємства представляє собою організовану діяльність щодо планування, організації і контролю за рухом матеріальних потоків від постачальника до складу чи першого робочого місця на виробництві відповідно до прийнятої логістичної концепції з метою забезпечення потреб споживача та безперервності операційного циклу [4, с. 16; 6, с. 9]. Логістичне управління матеріальними та інформаційними потоками складає найважливішу частину загального завдання управління логістичними ланцюжками, що в свою чергу охоплює управління постачанням, виробництвом та дистрибуцією готових товарів.

На сьогоднішній день досвід роботи провідних підприємств галузі свідчить про доцільність налагодження та підтримання співпраці між постачальниками та споживачами на основі взаємовигідних двосторонніх відносин щодо їх взаємодії в інтегрованих логістичних ланцюгах.

Ланцюг постачання – це інтеграція діяльності виробничого підприємства з постачальниками, дистриб'юторами, логістичними операторами і споживачами з метою оптимізації переміщення матеріального потоку та підвищення ефективності діяльності всіх учасників ланцюга постачання [4, с. 30].

У зарубіжній логістиці виділяють чотири види відносин у таких ланцюгах [9, с. 62]:

1. Партнерство – відносини між двома суб'єктами логістичного каналу, що мають на меті спільний розподіл прибутку та тривають протягом визначеного в угоді періоду часу.

2. Стратегічний союз – це договірні відносини між двома незалежними суб'єктами логістичного каналу, спрямовані на досягнення певних цілей і отримання прибутку.

3. Стороння логістика – тип угод, що передбачає наявність агента логістичного каналу, який вступає у тимчасові або довготермінові відносини з іншим суб'єктом логістичного каналу.

4. Контрактна логістика – це відносини, за яких постачальник і споживач укладають угоду про надання послуг за певною ціною протягом деякого періоду часу.

Всі ці форми співробітництва переслідують єдину мету – оптимізацію структури каналів постачання і збуту у логістичному ланцюзі. Підприємства, що пов'язані такими відносинами, повинні якнайкраще виконувати свої основні функції та прагнути модифікувати свою продукцію та послуги з метою забезпечення їх більш рівномірного руху у системі логістики.

Розробка відповідних підсумкових показників, що дозволили б оцінити логістичний потенціал підприємств, є складним і багатогранним процесом. Перш за все потрібно дослідити, які саме характеристики товару або сировини впливають на особливості формування логістичних ланцюгів та прийняття рішення про доцільність використання послуг логістичних посередників.

На рис. 1 автором здійснено позиціонування основних характеристик товару чи сировини залежно від ступеня їх важливості (вагомості) для підприємства та впливу на транспортно-заготівельні витрати. Координати

розміщення характеристик у схемі є варійованими для кожного конкретного виду сировини чи готової продукції. Накладання такої матриці на фактичний асортимент сировини і товарів, що проходять через канали постачання/збуту, дозволить визначитись з типом впроваджуваної логістичної системи постачання та необхідністю залучення додаткових партнерів – логістичних операторів.

За здатністю виконувати ті чи інші логістичні функції оператори класифікуються [2]:

1. First Party logistics (1PL) – це автономна логістика, всі операції виконує сам суб'єкт господарювання.

2. Second Party logistics (2PL) – фірма надає традиційні послуги з транспортування та управління складськими приміщеннями.

3. Third Party logistics (3PL) виходить за межі звичайного транспортування товарів. 3PL оператори надають цілий комплекс послуг, до якого входять складування, перевантаження, інші послуги зі значною додатковою вартістю, а також залучення субпідрядників.

4. Fourth Party logistics (4PL) – передбачає інтеграцію усіх компаній, що залучені до ланцюга постачання. 4PL оператори вирішують завдання, пов'язані з плануванням та контролем усіх логістичних процесів підприємства-замовника з урахуванням довгострокових стратегічних цілей.

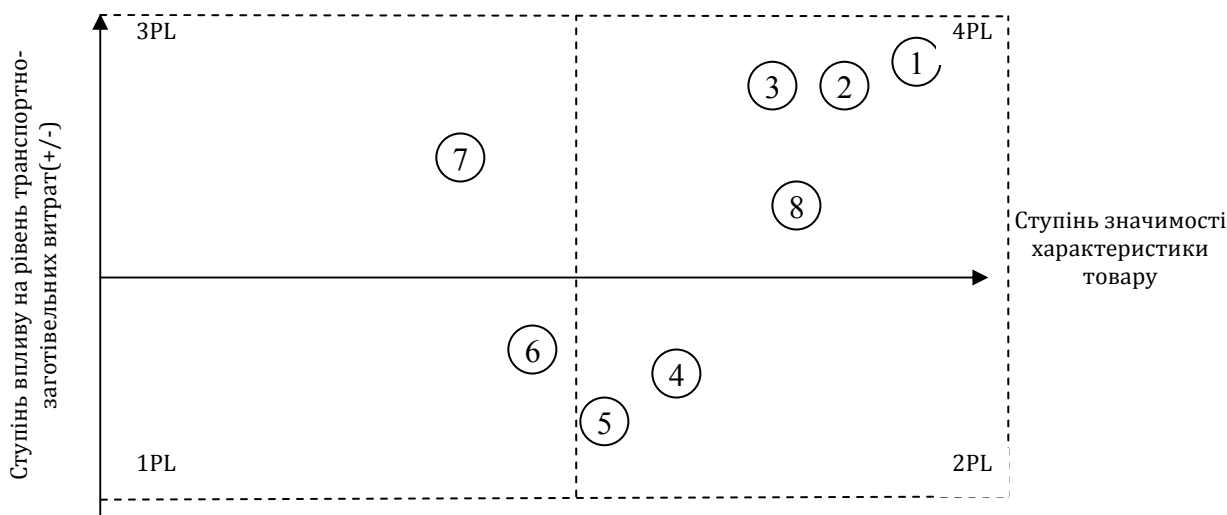


Рис. 1. Матриця вибору логістичного оператора залежно від характеристик товару та ступеня їх впливу на транспортно-заготівельні витрати підприємства

1 - ціна, 2 - термін придатності, 3 - вартість транспортування, 4 - еластичність попиту, 5 - доступність на локальному ринку, 6 - наявність товарів-замінників, 7 - специфіка умов зберігання, 8 - моральна та технологічна актуальність товару або сировини.

Дефіцит високотехнологічних складів, висококваліфікованих професіоналів-логістів, зростання конкуренції, особливості економічного розвитку регіону - всі ці фактори спонукають виробничі підприємства до співпраці з логістичними операторами.

Формування і підтримка розвиненої системи логістики для промислового підприємства несе в собі ризики, пов'язані з невизначеністю рівня витрат на формування і підтримку в актуальному стані такої системи. Якщо процес логістичної інтеграції починати з поглибленої аналітики діяльності транспортного і складського господарства підприємства, партнерських

зв'язків і відповідних тренінгів та освіти персоналу, то рівень витрат буде значним. У таких випадках слід розглянути можливі варіанти впровадження логістичних систем, побудованих на принципах аутсорсингу. Особливо це актуально, коли підприємство входить до формального або неформального об'єднання суб'єктів господарської діяльності.

При прийнятті рішення щодо аутсорсингу необхідно враховувати низку аргументів. Серед позитивних можна назвати зниження собівартості переданих виконавцю логістичних функцій, підвищення їх якості та надійності, концентрація управлінських, інвестиційних та інших ресурсів на основному бізнесі, підвищення конкурентоспроможності власної продукції. До негативних – зростання ризиків порушення термінів постачань; наявність у певних регіонах аутсорсерів-монополістів, а звідси – ціновий диктат; можливість

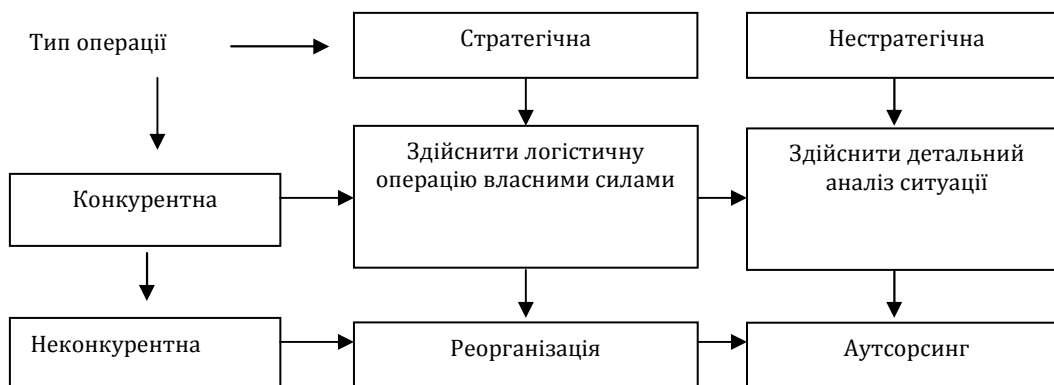


Рис. 2. Критерії переходу на аутсорсинг

Прийняття рішення щодо кожного виду операцій є унікальним. З часом накопичений досвід дасть змогу приймати такі рішення швидше та обґрунтованіше.

Висвітлення багатогранності наведених вище задач, а також шляхів їх вирішення, необхідно зіставляти з наявними потребами і можливостями підприємства. Звісно, в першу чергу мають враховуватись суто економічні чинники – економічний ефект від впровадження тієї чи іншої системи управління запасами та транспортування. Але досить часто прийняття рішення про доцільність розробки та впровадження таких заходів потребує значних витрат робочого часу висококваліфікованих спеціалістів предметної галузі. Підприємство, що не володіє такими ресурсами, потребує спрощеної моделі – комплексу

рекомендацій для прийняття рішень про шляхи вдосконалення системи постачання та складського господарства.

Використання матричного підходу при визначенні ключових характеристик товару на рівень товарно-заготівельних витрат надає можливості раціонального аналізу ситуації і наглядної оцінки потреби у послугах того чи іншого логістичного оператора у кожному конкретному випадку. Подальший розвиток досліджень такого напрямку має на меті формування загального алгоритму прийняття логістичних рішень, з метою мінімізації витрат обслуговування логістичної системи та здобуття вітчизняними підприємствами конкурентних переваг.

Література

1. Беліков, О. Аутсорсинг як делегування функцій управління [Електронний ресурс] / О. Беліков. – Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2735>.
2. Гегамов, Н. Эта многосторонняя логистика [Електронний ресурс] / Н. Гегамов. – Режим доступу : http://www.iteam.ru/publications/logistics/section_80/article_2809/.
3. Кальченко, А. Г. Основи логістики [Текст] : [навчальний посібник] / А. Г. Кальченко. – К. : Товариство «Знання», КОО, 1999. – 135 с.
4. Крикавський, Є. В. Логістика: компендіум і практикум [Текст] : навчальний посібник / Є. В. Крикавський, Н. І. Чухрай, Н. В. Чернописька. – К. : Кондор, 2006. – 340 с.
5. Лученко, В. Виробничий аутсорсинг [Електронний ресурс] / В. Лученко. – Режим доступу : <http://www.mest.info/clients/UM.nsf/clients/um.nsf/056C660658298822C2256FB6004F75B2?OpenDocument>.
6. Мороз, О. В. Системні фактори ефективності логістичної концепції постачання на підприємствах [Текст] / О. В. Мороз, О. В. Музика. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2007. – 165 с.
7. Окландер, М. А. Формування логістичних систем підприємств [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / М. А. Окландер. – Одеса, 2003. – 39 с.
8. Полднева, А. В. Управление логистическими потоками с использованием конъюнктурного подхода [Текст] / А. В. Полднева // Вісник Хмельницького національного університету. – 2007. – № 6. Т. 3. – С. 330 – 334.
9. Современная логистика [Текст] / Дж. Джонсон, Д. Вуд, Д. Вордлоу, П. Мерфи-мл. – 7-е издание: пер. с англ. А. И. Мороз, С. Г. Тригуб. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2002. – 624 с.
10. Харрисон, А. Управление логистикой: Разработка стратегий логистических операций [Текст] / А. Харрисон, В. Х. Ремко. ; пер. с англ. В. А. Сомило; под науч. ред. О. Е. Михейцева. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 368 с.

КАТЕГОРІАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПРЕДМЕТНОЇ ОБЛАСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ДИСТАНЦІЙНОЇ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті на основі морфологічного аналізу родових понять "праця" і "трудова діяльність", подано авторське визначення поняття "дистанційна трудова діяльність", уточнено і науково обґрунтовано зміст існуючих трактувань основних понять предметної області дослідження управління дистанційною трудовою діяльністю персоналу, визначено місце дистанційної трудової діяльності в системі суспільної праці.

Ключові слова

Трудова діяльність, праця, дистанційна трудова діяльність, телепрацівник, телероботодавець, дистанційні трудові відносини.

В умовах глобалізації та прискореного розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) зростає роль мобільності факторів виробництва як однієї з конкурентних переваг, що забезпечує ефективність їх використання у процесі виробництва.

Один із факторів виробництва є праця або трудова діяльність персоналу як економічна категорія. Результатом впливу розвитку ІКТ на трудову діяльність персоналу підприємства, найважливішим атрибутом та ознакою якої виступає управління [1, с. 12], є її трансформація в дистанційну трудову діяльність (ДТД). Головна особливість ДТД – взаємодія учасників трудових відносин частково або повністю відбувається шляхом застосування ІКТ, дає змогу позбавитися просторового та часового обмеження трудової діяльності персоналу. Таким чином відбувається децентралізація трудової діяльності персоналу.

У сучасних умовах господарювання вітчизняних підприємств переробної промисловості актуальність застосування ДТД персоналу визначається об'єктивною необхідністю збільшувати операційну гнучкість виробництва з паралельним підвищенням рівня якості та продуктивності праці персоналу, що, з іншої сторони, сприяє більш повному задоволенню соціально-особистих потреб працівників. Це відбувається в межах сучасного напрямку стратегічного розвитку України, що характеризується інтенсифікацією трансформаційних процесів та розвитком інформаційного суспільства.

Практична необхідність застосування ДТД серед персоналу вітчизняних підприємств викликає

потребу у розробці відповідного до сучасних умов господарювання інструменту управління ДТД, початковим етапом якої є обґрунтування, однозначне зрозуміле визначення змісту поняття «ДТД» та основних суміжних з нею понять предметної галузі дослідження управління персоналу.

На сьогодні ДТД є новим явищем на ринку праці країн пострадянського простору, тому в роботах українських вчених та вчених близького зарубіжжя питання дослідження ДТД, в т. ч. й визначення категоріального апарату ДТД досі не набули значних масштабів та не отримали детального опрацювання. Натомість у зв'язку з історичними передумовами розвитку ДТД [2, с. 6-9] розробки американських та англійських вчених пішли далеко вперед у напрямку формування ефективних механізмів застосування ДТД. Проте навіть в роботах провідних дослідників ДТД [3; 4; 5; 6; 7, с. 40-52; 8, с. 267-274; 9, с. 137-141] існує достатня міра невизначеності у трактуванні основних категорій предметної області, що ускладнює розуміння результатів таких досліджень з метою їх доопрацювання, модифікації та використання у практичній діяльності суб'єктів господарювання.

Таким чином, метою дослідження, результати якого викладено в статті, є наукове обґрунтування основних понять предметної області дослідження управління ДТД персоналу підприємства на основі змісту аналізу існуючих трактувань цих понять, а також родових і видових по відношенню до них понять для отримання цілісного уявлення про сутність та місце ДТД в системі соціально-трудова відносин.

Поняття «ДТД» виокремилось у

перебігу суспільного розвитку з родового поняття «трудова діяльність», системоутворюючим складовим елементом якого є «праця». Процес праці характеризується способами поєднання засобів праці з предметом і перетворення останнього на корисний результат шляхом витрачання людської робочої сили [1, с. 12], отже, відображає суттєві особливості того чи іншого виду діяльності. Так у дослідженнях багатьох авторів ці поняття ототожнюються, виходячи з того, що процес праці є змістовно визначальним елементом трудової діяльності.

З метою чіткого розуміння змісту ДТД як різновиду трудової діяльності автор статті здійснив морфологічний аналіз найбільш поширених визначень поняття «трудова діяльність», яке є гносеологічним базисом поняття «ДТД», та поняття, що характеризує центральну частину трудової діяльності – «праці».

Аналіз змісту понять «трудова діяльність» і «праця» підтвердив їхню однопорядковість (що визначається складом елементів) та нетотожність: праця – центральна частина діяльності. Межі між обсягом і змістом цих понять досить важко встановити. Основою для їх розмежування може служити лише предметна область перетворюваної дії, яка є змістовним ядром обох понять: в процесі праці відбувається перетворення природи, тоді коли перетворення суспільства, його інститутів і відносин, як і самої людини визначається діяльністю [1, с. 13].

Таке тлумачення є підставою для використання категорії «діяльність» у дослідженнях питань організації децентралізованого у часі та у просторі процесу праці персоналу.

У результаті здійсненого автором статті аналізу також встановлено, що в залежності від задач власних досліджень частина вчених наголошує на суспільному характері трудової діяльності і праці (виділяючи

суб'єктом трудової діяльності асоційованого індивіда – певну систему індивідуумів, функціонування якої підпорядковується одній меті) [1; 10], а решта вчених підкреслює індивідуальний характер цих понять (один суб'єкт – виконавець робочого завдання). При цьому головною ознакою такого поділу є міра відносної самостійності та відособленість процесу праці.

Попередньо визначивши, що децентралізація трудової діяльності передбачає значну міру самостійності дій виконавця (відособленості від інших учасників трудових відносин) констатуємо індивідуальний характер ДТД одного телепрацівника. Крім цього, ДТД як «спадкоємниця» категорії «трудова діяльність» отримала наступні ознаки, виділені в результаті морфологічного аналізу поширених визначень понять «трудова діяльність» і «праця»: попереднє усвідомлення, продуманість та визнання доцільності активності суб'єкта [10, с. 41; 11, с. 197; 12; 13, с. 387]; цілеспрямованість суб'єкта на задоволення власних матеріальних та духовних потреб за рахунок отримання суспільно корисного результату [10, с. 41; 11, с. 115; 12; 13, с. 387; 14, с. 83; 15, с. 24; 16, с. 582-583]; повторювальна перетворювальна взаємодія суб'єкта з предметами (інформації, соціальної реальності, предметів, ресурсів природи та виробничих фондів), засобами праці, оточуючим середовищем [1, с. 11; 11, с. 197; 12]; енерговитратність (прикладання розумових і фізичних зусиль) суб'єкта трудової діяльності [10, с. 41; 15, с. 24; 16, с. 582-583]; самовираження та розвиток суб'єкта під час трудової діяльності [11, с. 115; 12; 13, с. 387].

Як самостійна категорія «ДТД» отримала інтенсивний розвиток з початку 90-х років минулого століття, що спричинило появу кількох назв та тлумачень ДТД в суспільстві, найбільш поширені серед яких автори статті акумулювали в табл. 1.

Таблиця 1. Синонімічні форми поняття «ДТД» та їх визначення

Поняття	Визначення	Автор
Телеробота, віддалена робота	Будь-яка заміна традиційної організації праці (відносно довжини робочого часу та місцезнаходження робочого місця), інформаційними технологіями, яка надає можливість передачі роботи працівнику замість переміщення працівника на роботу.	Левіс Р.А. [3]
Телеком'ютинг, віддалений доступ	Періодична робота один або декілька днів в тиждень за межами головного офісу, вдома або в спеціалізованому центрі; часткова або повна заміна інформаційними технологіями щоденних робочих поїздок.	Левіс Р.А. [3]
Дистанційні трудові відносини, телеробота, телеком'ютинг	Частина процесу децентралізації робочої діяльності у часі та у просторі. Основний елемент - використання комп'ютерів і телекомунікацій для зміни прийнятої географії роботи.	Парінов. С. І., Яковлева. Т. І. [4]
Телеробота	Виникає в тих випадках, коли ІКТ використовуються для віддаленого виконання різноманітних робіт, причому виконавці перебувають на певній відстані від того місця, де необхідні результати їхньої роботи, або від тих робочих місць, де ці роботи звичайно виконуються.	Проект «European Telework Online» [6]
Альтернативне робоче місце	Комбінації нетрадиційних правил, умов і місць виконання роботи, що починає доповнювати традиційні офіси. Віддалена робота – найбільш поширена форма альтернативного робочого місця. Вона виконується на комп'ютері там, де зручно працівнику, і, звичайно, доповнює традиційне робоче місце, а не заміщує його.	Малон Епгар [9, с. 137-141]
Телеробота, віртуалізація робочих місць	Виконання різноманітних операцій людиною, котра віддалена від того місця, де акумулюються результати за допомогою телекомунікації, комп'ютерів, інтернет-технологій; коли між роботодавцем і працівником встановлюються віртуальні, дистанційні, економічні відносини.	Чернухін. В. [17, с. 42-43]
Дистанційна робота	Самостійна робота в мережеві організації працівників, що мають відповідну кваліфікацію; в умовах спрощення ієрархії управління та відсутності централізованого контролю. Це не домашня робота в традиційному розумінні.	Уільсон Д. [18]

Приведені в табл. 1 визначення вказують на те, що в межах теоретичних досліджень і у практичній діяльності підприємств більшість авторів не виділяють суттєвих різниць між синонімічними формами поняття «ДТД» та в цілому ідентифікують головну особливість (акцентують увагу у визначенні конкретно на особливості ДТД або/та на її наслідках чи окремих умовах застосування: розташування робочого місця, ознаки працівників і роботодавців, статус у системі сукупної трудової діяльності персоналу тощо): просторову віддаленість працівника (процесу виконання ним власної трудової діяльності) від роботодавця, взаємозв'язок між якими відбувається за рахунок використання ІКТ.

Центральною похідною від головної особливості ДТД є децентралізація трудової діяльності у часі, що визначає умови застосування ДТД (суттєве послаблення контролю, спрощення ієрархії управління, використання інтелектуальної висококваліфікованої праці, застосування відрядної системи оплати праці тощо).

Одним із суперечливих питань тлумачення поняття «ДТД» є її статус у системі сукупної трудової діяльності персоналу підприємства, що визначається відносною самостійністю і тривалістю цього процесу. При цьому деякі з авторів [3; 4; 5; 6] наголошують на періодичному характері децентралізації трудової діяльності та визнають необхідність безпосередньої взаємодії між роботодавцем та працівником в процесі виконання останнім власних професійних обов'язків або певного робочого завдання в режимі ДТД. Інша група дослідників [7; 8; 9; 18] під ДТД розуміють цілковиту зміну статусу зайнятості й перехід на абсолютно дистанційний режим виконання власних професійних обов'язків або всього обсягу робочих завдань за умови відсутності безпосереднього контакту між роботодавцем та працівником.

Відзначену суперечність на практиці відображає поширення у довгому синонімічному ряді поняття «ДТД» таких термінів як «телеробота» і «телеком'ютинг», зміст яких дещо відрізняється.

Поняття «телеком'ютинг» має більш вузький зміст, (порівняно з поняттям «телеробота»), та є окремим випадком телероботи, так як телеком'ютингом називається лише періодична ДТД, основна ціль якої тимчасове усунення дистанції між роботодавцем і працівником за допомогою ІКТ у процесі виконання певних професійних обов'язків або робочого завдання. Натомість телеробота [6] означає зміну статусу трудової діяльності працівника в цілому.

Автор статті є прихильником першого підходу до визначення статусу ДТД, що пояснюється метою застосування ДТД у вітчизняних умовах (має тимчасовий характер – для забезпечення гнучкості підприємств переробної промисловості у перехідний період), а також рівнем соціально-економічного розвитку країни (відсутність розуміння серед більшості працездатного населення країни всеохоплюючого значення застосування ІКТ, недостатня обізнаність про сучасний рівень розвитку ІКТ, невміння та неможливість використовувати сучасні ІКТ у професійній діяльності, в умовах актуалізації відповідних вимог до робочої сили на ринку праці сьогодні), і сукупністю професійних обов'язків, виконання яких передбачається в процесі ДТД (кінцевим результатом праці може бути не лише інформація, а й матеріальний продукт або послуга), що зумовлює неможливість виконання трудової діяльності

за відсутності безпосереднього взаємозв'язку з роботодавцем та передбачає тимчасовий характер ДТД. Таким чином, у рамках даного дослідження ДТД буде розглядатися у вигляді віддаленої трудової діяльності, питома вага якої в загальній трудовій діяльності визначається професійними обов'язками працівника та цілями застосування ДТД на підприємстві; має тимчасовий характер та передбачає періодичну безпосередню взаємодію працівника і роботодавця стосовно предмету праці або/та умов найму.

За умови невизначеності літературних джерел стосовно характерних особливостей форм та видів трудової діяльності, базою для визначення місця ДТД у різноманітній диференційних ознак трудової діяльності, взято класифікацію видів сукупної праці суспільства Іванової І. В. [1, с. 14].

У названій класифікації серед видів трудової діяльності за характеристикою робочого місця трудова діяльність поділяється на стаціонарну і пересувну, що визначають міру фіксованості робочого місця [1, с. 14]. Такого поділу не достатньо, щоб визначити дистанційний чи недистанційний характер трудової діяльності, що ідентифікує просторову віддаленість або сумісність працівника і роботодавця, а також інших учасників дистанційних трудових відносин (ДТВ). Цей факт обумовлює необхідність доповнення існуючої класифікації трудової діяльності ознакою просторової віддаленості процесу виконання трудової діяльності від роботодавця та виділеними за рівнем її прояву видами трудової діяльності: просторово сумісною та просторово віддаленою або дистанційною – ДТД.

Підсумовуючи отримані результати аналізу змісту родових понять та синонімічних форм поняття «ДТД», врахувавши те, що ДТД не змінює самої сутності процесу трудової діяльності, а трансформує лише засіб взаємодії між працівником і роботодавцем, автор статті визначив, що ДТД – це вид трудової діяльності, що передбачає часткову або повну децентралізацію виконання завдань трудової діяльності працівника у просторі переважно за рахунок використання ІКТ та за умов мінімізації його безпосереднього контакту з роботодавцем.

Управління ДТД персоналу з метою забезпечення ефективності застосування ДТД та її інтеграції в суміжні підсистеми функціонування підприємства відбувається в процесі ДТВ. Синтезуючи результати аналізу змісту поняття «трудова відносина» [9; 11; 13; 16] у їх традиційному розумінні з основною особливістю ДТД, автор статті визначив, що як частина загальних трудових відносин персоналу на підприємстві ДТВ передбачають добровільні юридичні відносини між телепрацівником і телероботодавцем, а також між працівниками щодо умов найму та предмету праці, які виникають за рахунок використання ІКТ, проте й не виключають безпосереднього контакту між ними.

Суб'єктами ДТВ в рамках системи управління індивідуальною ДТД є телепрацівник та телероботодавець. Слід зауважити, що в залежності від конкретного виду ДТД або їх комбінацій, які застосовуються персоналом підприємства, ознаки суб'єктів ДТВ, в більшій мірі телепрацівника, відрізняються. Цей факт ускладнює завдання щодо однозначного, загального для всіх видів та комбінацій ДТД визначення понять «телепрацівник» та «телероботодавець» з метою подальшого використання у розробці універсальної інструментарію управління ДТД.

У літературі існує декілька визначень понять «телепрацівник», які представлено автором статті в

Таблиця 2. Визначення поняття «телепрацівник»

Поняття	Визначення	Автор
Телепрацівник	Людина, що використовує комунікації для роботи вдома повний робочий день або його частину. Найманій телепрацівник має індивідуальний контракт, що передбачає роботу вдома поряд з роботою у приміщенні компанії.	Парінов. С. І., Яковлева Т. І. [4]
Постійно-тимчасовий працівник	Людина, яка тривалий час працює на одну компанію у якості тимчасового працівника та виконує завдання аналогічні до тих, які виконують штатні працівники. Проте роботодавцем такого працівника є кадрове агентство, що його наймає.	Пінк Д. [7, с. 52-53]
Робоча сила, що само програмується	Працівники, що мають спеціальні навички або здатність до їх набуття в ході виробничого процесу; висококваліфіковані, творчі, здатні до самостійної та індивідуальної праці.	Кастельс М. [8, с. 267-274]
Телепрацівник	Працівник інтелектуальної праці.	Шмелькова Е. [19]
Телепрацівник	Працівник, предметом чиєї праці є інформація у тому або іншому розумінні.	Мілицький А. [20]
Телепрацівник	Спосіб виконання роботи, це не окрема професія або робота.	МФК Перспектива [21]
Телепрацівник	Той, хто виконують свою роботу, не перебуваючи на робочому місці, і зв'язуються з роботодавцем за допомогою інтернету або мобільного зв'язку.	ЗАТ «КоШэ» [22]

На основі узагальнюючого аналізу приведених в табл. 2 визначень та враховуючи головну особливість ДТД, автор статті визначає, що телепрацівник – це працівник, який частину або весь обсяг завдань власної трудової діяльності виконує дистанційно від місцезнаходження роботодавця, або місця, де акумулюються результати його праці, використовуючи переважно ІКТ, тобто не виключаючи безпосередній контакт з ним.

Поряд з наведеними в табл. 2 визначеннями поняття «телепрацівник» у літературі відсутнє конкретне трактування поняття «телероботодавець». У дослідженнях закордонних авторів телероботодавцем часто називають підприємця (праводієздатного власника засобів виробництва), який використовує найманих телепрацівників з метою отримання кінцевих результатів їх праці.

З позиції дослідження системи управління ДТД персоналу підприємства у ролі телероботодавця, на думку автора статті, представляє інтерес особа безпосереднього менеджера телепрацівника, яка уповноважена власником підприємства – первинним носієм права здійснювати соціально-трудові відносини, в т. ч. безпосередньо виконувати функції управління ДТД персоналу. За таких умов і на тій підставі, що ДТВ є частиною загальних трудових відносин персоналу на підприємстві, доцільною у визначенні поняття «телероботодавець» є аналогія між ним і поняттям «роботодавець». Таким чином, телероботодавець –

уповноважена власником підприємства особа, яка використовує ДТД персоналу в цілях підприємства на умовах трудового договору або додатку до нього. Проте таке трактування поняття «телероботодавець» справедливе у разі розмежування прав власності та розпорядження (або управління) між різними фізичними особами (коли власник і безпосередній менеджер не є однією людиною).

Підсумовуючи матеріал, викладений у статті, можна констатувати такі результати дослідження автора: на основі аналізу змісту родових понять «праця» та «трудова діяльність», а також визначення головної особливості ДТД науково обґрунтовано поняття ДТД; доповнено існуючу класифікацію сукупної праці суспільства ознакою просторової віддаленості працівника і роботодавця з метою позиціонування в ній ДТД; визначено зміст понять «телепрацівник» та «телероботодавець» як суб'єктів ДТВ та елементів системи управління ДТД персоналу на підприємстві.

Встановлення оптимального режиму взаємозв'язку між суб'єктами ДТВ у вигляді оптимальної комбінації електронних та безпосередніх комунікацій, визначення якісних показників зазначених комунікацій, окреслення прав та обов'язків суб'єктів ДТВ в процесі реалізації ДТД є предметами майбутніх досліджень автора на шляху до досягнення основної мети дослідження – розробки теоретико-методологічного забезпечення управління ДТД персоналу підприємства.

Література

- Іванована, І. В. Професіоналізація менеджменту [Текст] / І. В. Іванована, Київський національний торговельно-економічний університет. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 695 с. бібл. 612-633.
- Пушкар, О. І. Дистанційна трудова діяльність як один з основних напрямків стабілізації стану вітчизняного ринку праці в умовах інформатизації [Текст] / О. І. Пушкар, С. О. Балакірева // Економіка розвитку: ХНЕУ, 2005. – №4. – с. 5-12.
- Teleworking. Current and Future Issues by Robert Alan LEWIS, July 2000. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberworkers.com>.
- Парінов, С. І. Економіка 21 століття на базі Інтернет-технологій [Електронний ресурс] / С. І. Парінов, Т. І. Яковлева. – ІЗОПП СО РАН, 2001. – [Цит. 2004, 10 жовтня]. – Режим доступу : <http://rvles.ieie.nsc.ru/~parinov>.
- Benchmarking progress on new ways of working and new forms of business across Europe. ECaTT Final Report August 2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecatt.com>.
- Европейская инициатива по телеработе - проект «European Telework Online» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eto.org.uk>.
- Пінк Д. Нація свободних агентів: як нові незалежні працівники змінюють життя Америки [Текст] / Деніел Пінк ; пер. с англ. А. Кириченко, Н. Киричюков. – М.: Изд. Дом «Секрет фирмы», 2005.
- Кастельс, М. Галактика Інтернет: Розмишлення об Інтернеті, бізнесі і обществі [Текст] / Мануель Кастельс ; пер. с англ.

-
- А. Матвеева под ред. В. Харитонова. — Екатеринбург : У-Фактория (при участии изд-ва Гуманитарного ун-та), 2004. — 328 с.
9. Эпгар, М. Управление персоналом [Текст] / Малон Эпгар ; пер. с англ. А. Сатунина. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. — 272 с.
10. Лук'янихін, В. О. Менеджмент персоналу [Текст] : навч. посіб. / В. О. Лук'янихін. — Суми : ВТД «Університетська книга», 2004. — 592 с.
11. Мельник, С. В. 100 термінів і понять соціально-трудової сфери. Енциклопедичний словник [Текст] / С. В. Мельник. — Луганськ : — 2005. — с. 220.
12. Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.wikipedia.org>.
13. Управление персоналом: Энциклопедический словарь [Текст] / Под ред. А. Я. Кибанова. — М. : ИНФРА-М, 1998. — VIII, 453 с.
14. Котарбинський, Т. Трактат о хорошей работе [Текст] / Т. Котарбинський ; пер. с польск. — М. : «Экономика», 1975. — 271 с.
15. Дмитриенко, Г. А. Стратегический менеджмент: целевое управление персоналом организации [Текст] : учебное пособие / Г. А. Дмитриенко. — 2-е испр. — К.: МАУП, 2002. — 192 с. Библ. 186-189.
16. Каменецкий, В. А. Труд [Текст] / В. А. Каменецкий, В. П. Патрикеев. — М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. — 590 с.
17. Чернухин, В. Дистанционная работа, или виртуализация рабочих мест [Текст] / В. Чернухин // Человек и труд. — 2002. — №11. — С. 41 – 43.
18. Уильсон, Д. HR менеджмент: поиск, подбор, тренинг, адаптация, мотивация, дисциплина, этика [Текст] / Д. Уильсон ; пер. с англ. — Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005 — 520с.
19. Шмелькова, Е. Телеработа для всех [Электронный ресурс] / Е. Шмелькова. — Режим доступа : <http://www.report.teleportal.ru>.
20. Милицкий, А. О работе. [Электронный ресурс] / А. Милицкий. — Режим доступа : <http://www.offline.computerra.ru>.
21. МФК Перспектива. Общие понятия о телеработе. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://anahoret.by.ru>.
22. ЗАО «КоШэ». Тренировки в Сети [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.traintech.ru>.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ СТРУКТУРИ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ТА ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

Досліджено фактори, які впливають на структуру капіталу підприємства. Визначено основні показники фінансової стійкості та описано методику їх розрахунку.

Ключові слова

Власний капітал, позиковий капітал, фінансова стійкість, зобов'язання.

У сучасних умовах господарювання співвідношення власного капіталу та зобов'язань є тим фактором, який безпосередньо впливає на фінансовий стан будівельного підприємства. Підприємство, діяльність якого фінансується в основному за рахунок власного капіталу, є фінансово стійким, незалежним, платоспроможним. Проте в даному випадку може виникнути ряд проблем зокрема: власний капітал обмежений у розмірах; суб'єкти, які вклали свої кошти у підприємство, зацікавлені у виплаті значних дивідендів, а це може стати перешкодою для стратегічних цілей розвитку підприємства; сезонний характер будівельної галузі спричиняє накопичення взимку на рахунках в банку грошових коштів, а в інші періоди зумовлює їх нестачу тощо. Залучення позикового капіталу дає підприємству ряд переваг, дозволяє до деякої міри покращити його фінансовий стан. Проте неефективне використання позикового капіталу, значна плата за користування останнім, заморожування на тривалий час коштів в обороті можуть дати зворотний ефект, значно знизити платоспроможність будівельного підприємства і навіть довести його до банкрутства.

Питання оптимальної структури капіталу та оцінки її впливу на фінансову стійкість підприємства досліджували ряд провідних науковців, а саме: М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, О. Н. Волкова, В. І. Головка, В. В. Ковалев, А. М. Коваленко, М. Р. Ковбасюк, Б. М. Литвин, М. Г. Чумаченко та ін. Проте окремі питання методики проведення такого аналізу залишаються дискусійними.

Метою статті є визначення факторів, які впливають на структуру капіталу, висвітлення методики оцінки фінансової стійкості підприємства на

основі аналізу співвідношення власного капіталу і зобов'язань та дослідження основних проблемних ділянок, які виникають у процесі такого аналізу.

Аналіз раціональної структури капіталу підприємства завжди викликав науковий інтерес серед учених-економістів. На практиці доведено, що оптимальне співвідношення власного капіталу та зобов'язань визначити практично неможливо, оскільки воно залежить від багатьох факторів, які по-різному впливають на кожне конкретне підприємство (рис. 1).

Підприємство повинно прорахувати вигідну саме йому структуру капіталу, підтримуючи баланс між власним та позиковим. При цьому крайнощі можуть бути досить небезпечними, оскільки надмірний обсяг зобов'язань може призвести до втрати фінансової стійкості та платоспроможності. Наслідком значного збільшення власного капіталу може бути втрата власниками контролю над підприємством.

На підприємствах будівельної галузі в цілому по Україні спостерігається тенденція до постійного зростання частки зобов'язань у загальній структурі капіталу підприємства, наслідком чого є посилення залежності останніх від кредиторів. Якщо станом на 31.12.2003 р. у будівельних підприємствах не відмічалось значного перевищення суми зобов'язань над сумою власного капіталу (частка зобов'язань у підсумку балансу складала 47 % капіталу), то вже станом на 31.12.2007 р. зобов'язання уже складала 75,7 % усього капіталу таких підприємств (рис. 2).

Вивчення співвідношення власного капіталу і зобов'язань підприємства дає можливість оцінити його



Рис. 1. Фактори, що впливають на структуру капіталу підприємства

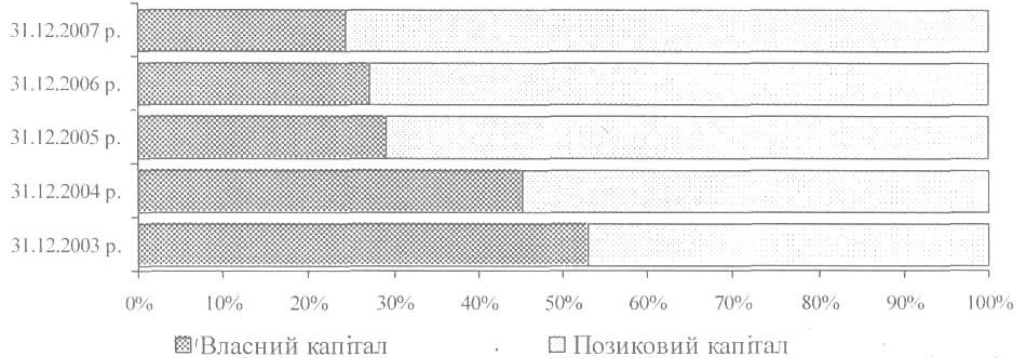


Рис. 2. Структура капіталу будівельних підприємств загалом по Україні [7]

фінансову стійкість.

Як у вітчизняній, так і в зарубіжній практиці немає єдиного підходу до побудови алгоритмів оцінки фінансової стійкості. Однак, незважаючи на те, що показники, які використовують для такого виду аналізу, відрізняються як за кількістю, так і за методикою розрахунку, слід погодитися з думкою російських вчених В.В. Ковалева і О.Н. Волкова, що „такий „різнобій” не носить критичного характеру... Найпростіше його пояснити цілком природною присутністю в аналітиків різних пріоритетів і упередженостей до тих чи інших показників, проте можна сформулювати як мінімум дві причини, які в тій чи іншій мірі обумовлюють таку ситуацію: 1) ставлення аналітика до необхідності і доцільності спільного розгляду джерел засобів і активів підприємства; 2) розбіжності в трактуванні ролі короткотермінових пасивів, в тому числі короткотермінових джерел фінансового характеру” [3, с. 257].

Вважаємо, що ще однією вагомою причиною, яка зумовлює різницю у кількості та методиці розрахунку показників фінансової стійкості підприємства, є мета та завдання такого аналізу. Наприклад, власники одного підприємства мають на меті збільшити вартість власного капіталу, а іншого – збільшити довготермінові зобов'язання шляхом отримання значної суми кредиту. У першому випадку аналіз фінансової стійкості може

бути здійснений з точки зору обґрунтованості збільшення обсягу власного капіталу, в іншому — довготермінових зобов'язань, з метою недопущення в обох випадках порушення оптимального співвідношення пасивів балансу конкретного підприємства, втрати незалежності та стабільності останнім. Тому в першій ситуації на перше місце можуть ставитися одні показники фінансової стійкості, а в іншій – такі показники можуть не бути пріоритетними.

Ряд проблем виникає під час розрахунку показників фінансової стійкості. Відображаючи методику визначення таких показників науковці оперують, як правило, поняттями „позиковий капітал”, „позикові засоби”, вкладаючи в їх зміст різні складові капіталу, що, вважаємо, пов'язане з ще не повним пристосуванням методики аналізу до національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

А. М. Коваленко [9, с. 221], М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов [2, с. 237] капітал підприємства з метою аналізу фінансового стану поділяють на власний та позиковий, а позиковий – на довготерміновий (рядок 480 пасиву балансу) і короткотерміновий (рядок 620 пасиву балансу). Визначено позиковий капітал як сукупність довготермінових та поточних зобов'язань і в Методичних рекомендаціях з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств [5] та в Методичних

рекомендаціях щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [6]. В. І. Головка, А. В. Мінченко, В. М. Шарманська з метою розрахунку коефіцієнтів фінансової стійкості капітал підприємства поділяють на власні кошти і позикові кошти, причому до перших відносять власний капітал, відображений у рядку 380 пасиву балансу, і забезпечення наступних витрат і платежів, що показані у рядку 430 пасиву балансу. У складі джерел позикових коштів дані науковці включають довготермінові зобов'язання, поточні зобов'язання та доходи майбутніх періодів (рядки 480, 620 і 630 пасиву балансу) [1, с. 150]. М. Р. Ковбасюк до складу джерел позикового капіталу включає забезпечення наступних витрат і платежів, довготермінові та поточні зобов'язання [4, с. 247].

На нашу думку, джерело позикового капіталу – це саме зобов'язання підприємства. Проте окремі види

зобов'язань, які передбачені П(С)БО 11 „Зобов'язання“, не відповідають критеріям їх визнання в повній мірі та наближаються до власного капіталу, що може суттєво викривити результати аналізу фінансової стійкості будівельних підприємств. Зокрема піддається сумніву віднесення до зобов'язань доходів майбутніх періодів, оскільки заборгованості перед іншими суб'єктами як такої не виникає. В даному випадку отримані кошти не зараховані до складу доходів лише у зв'язку з необхідністю дотримання принципу відповідності доходів та витрат. Не відповідають критеріям визнання зобов'язань і окремі види цільового фінансування, зокрема бюджетне фінансування, субсидії, гранти, які не вимагають у подальшому вибуття ресурсів, що втілюють у собі економічні вигоди. Тому пропонуємо капітал підприємства диференціювати за трьома напрямками формування: власний капітал; прирівняний капітал; зобов'язання (табл. 1).

Таблиця 1. Рекомендована структура власного та залученого капіталу

Вид капіталу	Розділ пасиву балансу	Джерела капіталу за статтями балансу
Власний капітал	I. Власний капітал	За видами власного капіталу
Прирівняний капітал	II. Капітал, прирівняний до власного	Бюджетне фінансування, субсидії, гранти
		Доходи майбутніх періодів
	III. Кошти, прирівняні до зобов'язань	Забезпечення наступних витрат і платежів
Цільове фінансування від юридичних та фізичних осіб		
Позичений капітал	IV. Довготерміновий позичений капітал	Довготермінові зобов'язання
	V. Короткотерміновий позичений капітал	Поточні зобов'язання

Прирівняний капітал доцільно поділити на капітал, прирівняний до власного, та пасиви, прирівняні до зобов'язань, у залежності від того, яким критерієм визнання вони відповідають більшою мірою. Зобов'язання, які є ідентифікованими та точно оціненими на момент реєстрації на рахунках бухгалтерського обліку та в балансі, поділятимуться на поточні та довготермінові. Така система поділу капіталу та визнання зобов'язань дозволить провести

об'єктивний аналіз заборгованості підприємства, дати чітку й обґрунтовану оцінку його фінансової стійкості та платоспроможності. Тому вважаємо при визначенні будь-яких показників необхідно виходити саме з такого поділу джерел утворення активів підприємства.

Визначимо методіку розрахунку основних показників фінансової стійкості підприємства, які залежать від величини та структури зобов'язань підприємства (табл. 2).

Таблиця 2 Розрахунок показників фінансової стійкості

Назва коефіцієнта	Методика розрахунку	Оптимальне значення	Зміст коефіцієнта
Коефіцієнт фінансової незалежності	$\Phi. 1 \text{ розділ I, II пасиву} / \Phi. 1 \text{ підсумок балансу}$	>0,5	Частка власного капіталу в структурі капіталу
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$\Phi. 1 \text{ розділ III, IV, V пасиву} / \Phi. 1 \text{ підсумок балансу}$	<0,5	Частка зобов'язань у структурі капіталу
Співвідношення власного і позикового капіталу	$\Phi. 1 \text{ розділ III, IV, V пасиву} / \Phi. 1 \text{ розділ I, II пасиву}$	зниження	Яка сума зобов'язань припадає на 1 грн. власного капіталу
Коефіцієнт платоспроможності	$\Phi. \text{№} 1 \text{ розділ I, II пасиву} / \Phi. \text{№} 1 \text{ розділ III, IV, V}$	>1	Яка сума власного капіталу припадає на 1 грн. зобов'язань
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	$\Phi. 1 \text{ розділ I, II пасиву} / \Phi. 1 \text{ розділ I, II, IV пасиву}$	>0,6	Частка власного капіталу в загальній сумі довготермінових джерел фінансування
Коефіцієнт фінансової залежності капіталізованих джерел	$\Phi. 1 \text{ розділ IV пасиву} / \Phi. 1 \text{ розділ I, II, IV пасиву}$	<0,4	Частка довготермінових зобов'язань у загальній сумі довготермінових джерел фінансування
Коефіцієнт структури позикових засобів	$\Phi. \text{№} 1 \text{ розділ IV} / \Phi. \text{№} 1 \text{ розділ III, IV, V}$	-	Доля довготермінових зобов'язань у загальній сумі позикових засобів
Коефіцієнт поточної заборгованості,	$\Phi. 1 \text{ розділ V пасиву} / \Phi. 1 \text{ розділ III, IV, V пасиву}$	-	Доля поточних зобов'язань у загальній сумі позикових засобів
Коефіцієнт поточної заборгованості за нетоварними операціями	<i>заборгованість за нетоварними операціями поділена на суму зобов'язань</i>	зниження	Доля поточної заборгованості за нетоварними операціями в загальній структурі позикових засобів
Коефіцієнт Бівера	$\Phi. 2 \text{ ряд. 220-260} / \Phi. 1 \text{ розділ IV, V пасиву}$	>0,2	Визначає незадовільну структуру балансу, небажане скорочення частки прибутку, що спрямовується на розвиток виробництва

Зазначимо, що у вітчизняних нормативно-правових документах, які розкривають методику оцінки фінансового стану підприємства, немає однозначного переліку показників фінансової стійкості. В Методичних рекомендаціях з аналізу й оцінки фінансового стану підприємств описана методика розрахунку п'яти таких показників: коефіцієнта фінансової незалежності, коефіцієнта фінансової стійкості, коефіцієнта інвестування, коефіцієнта маневрування та коефіцієнта забезпеченості оборотних активів власним оборотним капіталом [5]. Більш змістовний перелік показників,

необхідних для оцінки фінансової стійкості, наводиться в Методичних рекомендаціях щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [6].

Таким чином, адекватна методика аналізу фінансової стійкості потребує насамперед чіткого розуміння суті кожного з видів зобов'язань та вимагає відстеження моменту їх виникнення та моменту відображення в обліку.

Література

1. Головка, В. І. Фінансово-економічна діяльність підприємства: контроль, аналіз та безпека [Текст] : навчальний посібник / В. І. Головка, А.В. Мінченко, В.М. Шарманська. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 448 с.
2. Економічний аналіз [Текст] : навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток ; За ред. акад. НАНУ, проф. Чумаченка М. Г. – К. : КНЕУ, 2001. – 540 с.
3. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М: ПБОЮЛ Гриженко Е. М., 2000. - 424 с.
4. Ковбасюк, М. Р. Економічний аналіз діяльності комерційних банків і підприємств [Текст] : навч. посібник / М. Р. Ковбасюк. – К. : Видавничий дім „Скарби”, 2001. – 336 с.
5. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств [Текст] : видані Центральною спілкою споживчих товариств України 28 липня 2006 р.
6. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [Текст] : затверджено наказом Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. № 14.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 „Зобов'язання” [Текст] : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20.
9. Фінансова звітність та аналіз фінансового стану підприємства [Текст] / За ред. А. М. Коваленко. – Дніпропетровськ: ВКК „Баланс-Клуб”, 2007. – 240 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИКИ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено основні напрямки використання діагностики для аналізу та оцінки діяльності підприємства. Розглянуто теоретичні засади експрес-діагностики, що дозволяє здійснювати поточний моніторинг результатів роботи та пошук потенціальних напрямків розвитку.

Ключові слова

Діагностика, інструментарій діагностики, моніторинг, рентабельність, власний капітал, резерви зростання.

Діяльність вітчизняних організацій в сучасних умовах господарювання характеризується необхідністю постійного пошуку шляхів забезпечення свого функціонування на основі підтримання життєдіяльності та досягнення певного рівня розвитку через появу нової якості, що зміцнює життєздатність організації в умовах динамічних змін. Сьогодні будь-який бізнес цікавить два питання: як досягнути стабільного функціонування і забезпечити розвиток у перспективі. Відповідь на ці питання вимагає з'ясування наступних позицій: по-перше, як оцінюється сучасний стан організації і, по-друге, чи має вона потенціал для розвитку в майбутньому.

Оцінювання результатів діяльності з метою пошуку резервів розвитку може здійснюватись на основі застосування діагностики, яка дозволяє встановити та вивчити ознаки, що характеризують наявність відхилень у діяльності, передбачити можливі відхилення в роботі, а також охоплює розробку методів і заходів виявлення та локалізації недоліків. Діагностика (від грецького *diagnosis* – розпізнання) – в більшій мірі асоціюється із медичним терміном, однак принципові підходи та методики даного виду діяльності можуть мати позитивний результат в економічній діяльності. Процес розпізнання результатів діяльності суб'єктів господарювання дістав назву економічної діагностики, під якою розуміють оцінку економічних показників роботи підприємства на основі вивчення окремих результатів з метою виявлення можливих перспектив його розвитку та наслідків ухвалення поточних управлінських рішень [1, с. 8]. У загальному трактуванні діагностика передбачає визначення суті та особливостей проблем на основі всеохоплюючого аналізу, при

застосуванні певного набору принципів та методів його проведення [2, с. 73]. На рівні підприємства під діагностикою також розуміють сукупність досліджень для з'ясування цілей функціонування організації, способів їх досягнення і виявлення недоліків [3, с. 353].

Таким чином, діагностика є інструментом аналізу й оцінки діяльності підприємства. Однак, в сучасних умовах, коли необхідно здійснювати діяльність з врахуванням змін, які відбуваються під впливом зовнішнього середовища, діагностика дозволяє передбачити можливі наслідки впливу змін на діяльність підприємства. В цьому контексті в літературі зустрічається визначення діагностики, як процесу вироблення менеджером точки зору, у відповідності з якою необхідно розглядати конкретну сукупність пов'язаних із змінами проблем і завдяки якій цілі змін стають максимально зрозумілими [4, с. 242]. В даному випадку діагностика складається із наступних етапів: першого етапу як системного опису, який визначає проблему, з якою зіткнулась організація, і другого етапу, зміст якого полягає у визначенні цілей як окремих характеристик організації, на досягнення яких скерована діяльність підприємства, підборі критеріїв їх досягнення та виділення обмежень, що заважають досягненню цілей.

Отже, актуальність вивчення процесу проведення діагностики потенціалу розвитку організації зумовлено тим, що вітчизняні підприємства потребують визначення чітких причин їх незадовільної діяльності, можливих загроз та можливостей подальшого розвитку з метою проведення оцінки загального потенціалу. Слід зазначити, що саме зміст процесу діагностики дозволяє

зробити це найкраще.

Метою даної статті є визначення ключових моментів діагностування діяльності підприємства, які дозволяють дати характеристику його поточної діяльності та виявити резерви майбутнього розвитку, що зумовлює зміст і завдання даного дослідження.

Діагностика здійснюється на основі застосування сукупності методів збору, обробки, аналізу, оцінювання та узагальнення інформації, яка стосується різних аспектів діяльності підприємства. Збір інформації є важливим етапом проведення діагностики, оскільки потребує релевантної інформації, тобто відповідаючої таким критеріям віднесення до певної проблеми, що діагностується як достовірність, надійність, зрозумілість. Обробка інформації передбачає її конкретизацію на основі виділення ключових параметрів та характеристик, які в подальшому використовують для проведення діагностування.

Аналіз інформації є важливим етапом діагностики, оскільки на основі наявних методів дозволяє вивчати

економічні закономірності з відповідних фактів економічної діяльності, здійснювати декомпозицію ключових проблем на окремі частини і їх комплексне дослідження та синтез розділених частин досліджуваної проблеми в єдине ціле.

Аналіз у процесі діагностики дозволяє виявити фактори (рушійні сили розвитку процесів і явищ), причини (умови здійснення окремих явищ, які розкривають зміни, деталізують вплив факторів) і резерви (невикористані можливості поліпшення діяльності підприємства). Оцінювання передбачає узагальнення результатів проведення попередніх етапів діагностики на основі отримання кількісного чи якісного значення стану досліджуваної проблеми.

Отже, діагностика – аналітична діяльність, яка охоплює дослідний, пошуковий та пізнавальний процеси для виявлення чи зменшення впливу небажаних відхилень у різних сферах діяльності підприємства (рис. 1).



Рис. 1. Види економічної діагностики

Охоплюючи усі аспекти діяльності підприємства, діагностика може застосовуватись з метою:

- поточного моніторингу діяльності для з'ясування реального стану підприємства чи окремих напрямків його роботи;
- виявлення причин відхилень у діяльності;
- з'ясування факторів, які забезпечують конкурентну перевагу;
- виявлення резервів поліпшення діяльності;
- визначення конкурентних сил підприємства та продукції;
- обґрунтування базових стратегій розвитку та умов для їх реалізації на основі виділення слабких і сильних сторін, можливостей та загроз.

Слід зазначити, для того, щоб діагностика була дієвим інструментом дослідження стану організації та дозволила знайти шляхи його поліпшення, необхідно дотримуватись наступних принципів проведення діагностики:

- змістовності діагностики, тобто дослідження тих аспектів діяльності, що, з одного боку, аналізують її результати; з іншого боку – аналізують бізнес-процеси;
- комплексності показників (для виявлення причин необхідно дослідити показники різних сфер

- діяльності);
- розумної достатності використання показників (існує широкий спектр показників, які оцінюють окремі аспекти діяльності підприємства, однак необхідно виділити саме ті, які дозволяють знайти вирішення конкретної проблеми);
- порівнювання. Існує два види показників для зіставлення: показники даного підприємства за попередні періоди; аналогічні показники інших підприємств, що належать до тієї ж галузі. Даний принцип забезпечує досягнення цілей діагностики у вигляді наступних висновків: як змінився стан підприємства у порівнянні з попереднім періодом; на скільки ефективно працює підприємство порівняно із конкурентами;
- врахування часового аспекту діагностики. Найбільш вдалим з практичної точки зору є регламент діагностики, при якому один раз у рік (у період приготування річного звіту), здійснюється фундаментальна діагностика на базі - результатів роботи у поточному році. Проведення моніторингу передбачає щомісячне здійснення оцінки показників за результатами поточного місяця, які характеризують оперативні результати діяльності; закінченості. Як завершення процесу діагностики

має бути представлений звіт, де б містилися висновки, заради яких здійснювався увесь процес діагностування. Висновки повинні бути скеровані на пошук шляхів поліпшення діяльності підприємства.

Основне завдання діагностики - вказати слабкі місця бізнесу, визначити, де є значні відхилення. Для цього використовують наступний інструментарій діагностики:

- методи збору необхідних даних про різні аспекти діяльності;
- вибір необхідних показників;
- методи аналізу показників.
- узагальнення результатів діагностики та пошук резервів поліпшення діяльності.

Кожна сфера діяльності підприємства потребує певного інструментарію діагностування, що визначається складністю збору, аналізу та оцінювання інформації, а також впливом на загальний результат діяльності організації і формується на наступних етапах процесу діагностики:

- виявлення цілей та завдань діагностики;
- визначення складових потенціалу, що найбільше впливають на забезпечення цілей функціонування організації;
- збір інформації, яка описує тенденції та характеризує рівень використання потенціалу організації;
- побудова моделі діагностики, яка б описувала результати діяльності окремих напрямків діяльності підприємства, їх взаємозв'язок та поведінку на шляху до досягнення цілей діагностики.

Таким чином, діагностика – складний, багатоетапний процес, що вимагає, у першу чергу, врахування вище викладених вимог та має за мету

з'ясування основних тенденцій діяльності організації на певному етапі діяльності.

Отже, діагностика потенціалу розвитку підприємства є складним процесом, що вимагає значних ресурсів, а саме: кваліфікованих кадрів, інформаційного забезпечення, фінансових засобів; потребує дотримання визначених принципів та інструментарію, що в підсумку дозволяє досягати найбільшого ефекту від її застосування.

Як сучасний підхід до оцінювання досягнутих результатів діагностика є об'єктивною необхідністю діяльності підприємства, визнання і впровадження якої потребує вирішення наступних питань:

- усвідомлення керівниками необхідності постійного моніторингу і діагностики різних аспектів діяльності підприємства;
- виділення у структурі підприємств спеціальних підрозділів, які б займалися діагностикою результатів діяльності та поточним моніторингом;
- залучення, навчання, підготовка та мотивація фахівців, які займаються питаннями діагностики на підприємстві;
- використання аутсорсингу із залученням спеціалізованих структур чи окремих фахівців експертів, які б могли здійснити процес діагностики на вищому рівні [8];
- впровадження і використання сучасних автоматизованих інформаційних систем збору та опрацювання інформації, що стосується діяльності підприємства.

Подальшого розвитку потребують питання розроблення методичного забезпечення діагностики різних аспектів діяльності підприємства, що є складовими потенціалу його розвитку, а саме: діагностики кадрового потенціалу і, як окремого елемента, інтелектуального потенціалу; інноваційного та інформаційного.

Література

1. Гетьман, О. О. Економічна діагностика [Текст] : Навчальний посібник / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К. : Центр навчальної літератури, 2007.
2. Економічна енциклопедія [Текст] : – К. : Видавничий центр "Академія", 2000.
3. Кезин, А. В. Менеджмент: теорія управління організаціями [Текст] : учебно-метод. пособие / А. В. Кезин. – М. : Гардарики, 2002.
4. Лахтіонова, Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання [Текст] / Л. А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2001. – 387с.
5. Немцов, В. Д. Стратегічний менеджмент [Текст] : Навчальний посібник / В. Д. Немцов, Довгань Л. Є. – Київ, 2002.
6. Кяран, У. Ключевые показатели менеджмента [Текст] / Уолш Кяран ; Пер. с англ. О. О. Чумаченко. – К. : Companion Group, 2006.
7. Савчук, В. П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент [Текст] / В. П. Савчук. – К. : Издательский дом "Максимум", 2005.
8. Шеремет, О. О. Фінансовий аналіз [Текст] : навчальний посібник / О. О. Шеремет. – К. : 2005.
9. Шиян, Д. В. Фінансовий аналіз [Текст] : навч. посіб. / Д. В. Шиян, Н. І. Строченко. – К. : Видавництво А.С.К., 2003. – 240 с.
10. Хейвуд, Дж. Бр. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ [Текст] / Дж. Брайан Хейвуд ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2002.

ОПЕРАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ БЕЗЗБИТКОВОСТІ ТА МАРЖИНАЛЬНИЙ ДОХІД НА ОДИНИЦЮ ПРОДУКЦІЇ

Досліджено теоретичні та організаційно-методичні підходи до проведення операційного аналізу витрат на випуск і збут продукції та отримання прибутку. Пропонується аналізувати маржинальний дохід на одиницю продукції, постійні витрати, змінні витрати та ціни на одиницю продукції. Проведено аналіз впливу змінних витрат на відхилення по обсягу реалізованої продукції. Зазначено особливості розподілу непрямих витрат по окремих виробках.

Ключові слова

Маржинальний дохід, беззбитковість, постійні витрати, змінні витрати, критичний обсяг реалізації, прогнозований прибуток.

Концепцію економічної безпеки підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України загалом можна визначити, як комплексну систему забезпечення та захисту економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх джерел небезпеки. На перший план виступає проблема не стільки зростання суми прибутку, а його збереження в заданих самим підприємством параметрах, що забезпечує оптимальне співвідношення між виробничими та соціальними виплатами і сумою податкових платежів.

До теперішнього часу вітчизняні аналітики, здійснюючи аналіз діяльності суб'єктів господарювання, переважно зосереджувались у своїх роботах на проведенні ретроспективного аналізу і, як правило, на рівні підприємств, об'єднують загалом. Рідко пропонувалась методика аналізу діяльності окремих структурно відокремлених суб'єктів на рівні цехів, дільниць, робочих місць, окремих виробничих і технологічних операцій.

У наукових дослідженнях А. А. Ветрова [1], Л. Геловея [2] започатковані загальні підходи до організації операційного аналізу витрат та прибутку підприємств. Головний акцент у цих роботах зроблено на організацію операційного аналізу на рівні корпорацій та інших материнських формуваннях. У згаданих роботах відсутня чітка система використання інформаційної бази з метою проведення операційного аналізу.

Вирішення згаданих недоліків є дуже актуальним, так як для прийняття науково-обґрунтованих управлінських рішень сучасним

керівникам необхідно знати, які витрати із найбільшою імовірністю зміняться із перебігом рівнів економічної активності, а які зберуться незмінними. В багатьох випадках отримання такої інформації є непростю справою, а спрогнозувати витрати важко з абсолютною точністю, проте можна визначити функції витрат. Ефективність здійснення операційного аналізу для прийняття оптимальних рішень визначається тим, що він об'єднує маркетингові дослідження, облік витрат, фінансовий аналіз і внутрішньовиробниче планування.

Мета статті – запропонувати методика операційного аналізу маржинального доходу на одиницю продукції, постійних витрат, змінних витрат, а також ціни на одиницю продукції не тільки по підприємству в цілому, але і по окремих його структурних підрозділах, в дільницях, робочих місцях, виробничих та технологічних операціях. Спрогнозувати беззбиткові обсяги продажу готової продукції для підприємства на теперішній час та перспективу.

Для досягнення мети в роботі поставлено ряд завдань:

- обґрунтувати критичний обсяг реалізації для отримання прогнозованого прибутку;
- навести методика аналізу підрахунку резервів нарощування прибутку за рахунок оптимізації постійних і змінних витрат та обґрунтування цінової політики підприємства;
- спрогнозувати обсяги реалізації продукції необхідні для покриття різних видів постійних витрат при певному рівні ціни на продукцію.

У системі управління підприємством основну увагу приділяють аналізу чинників, що формують прибуток. При цьому досліджують взаємозв'язок витрат, обсягу виробництва та прибутку підприємства.

Методика проведення операційного аналізу беззбитковості базується на класифікації витрат на змінні та постійні категорії маржинального доходу.

Аналіз беззбитковості є високоефективним для вирішення завдань поточного управління

підприємством і оцінювання різних проектів з точки зору їхньої потенційної прибутковості.

Загалом аналіз взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток» спрямований на підготовку раціональних управлінських рішень.

Наочним фізичним методом, що показує вплив зміни виробництва на прибуток є інформація відображена на рис. 1.

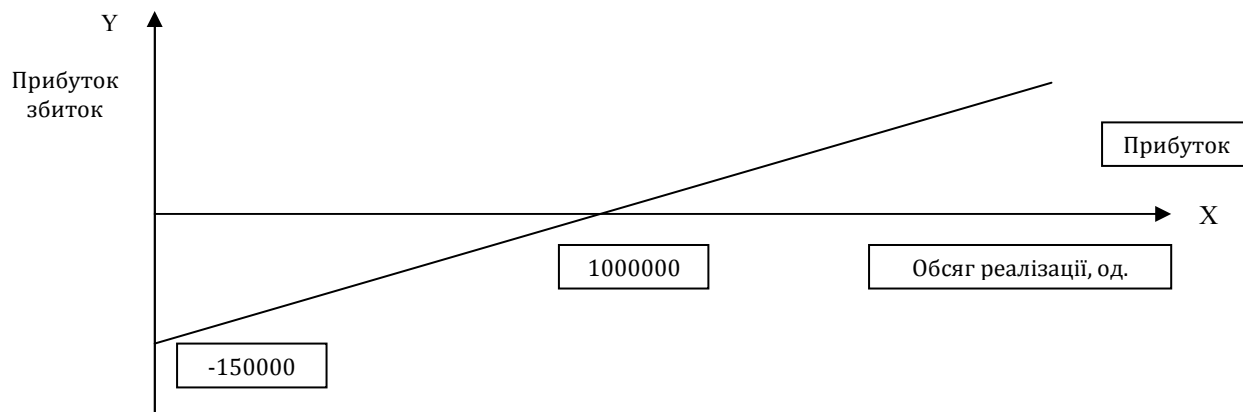


Рис. 1. Графічна ілюстрація впливу динаміки обсягу виробництва на розмір прибутку

Лінія прибутку перетинає вісь OY в точці - 150000 тис. грн. Це означає: якщо жодна одиниця продукції не буде вироблена та продана, то підприємство зазнає збитків на суму 150000 тис. грн. У точці перетину лінії прибутку з віссю OX (100 000 тис. грн.) його сума дорівнює нулю.

Значення маржинального доходу на одиницю продукції полягає в тому, що перед тим, як одержати прибуток, підприємство мусить покрити свої постійні видатки. Кожна наступна вироблена і продана одиниця продукції приносить маржинальний дохід у розмірі 1,5 тис. грн. (5,0 - 3,5), і підприємство повністю покриє всі постійні видатки, коли обсяг виробництва досягне 100000 тис. грн. У цій точці сума маржинального доходу становитиме 150000 грн. (1,5 x 100 000 од.). Подальше

зростання обсягу виробництва принесе підприємству прибуток. Таким чином, на рис. 1 нахил лінії прибутку залежить від маржинального доходу на одиницю продукції.

При розробці цінової політики необхідно проаналізувати, як вплине зміна ціни на продукцію, яку продають. На основі дослідження взаємозв'язку "витрати - обсяг - прибуток" оцінюють обсяг реалізації при цінах, що змінилися, і вплив чинника цін на прибуток.

Наприклад, підприємство планує зростання ціни на 0,5 тис. грн. за одиницю. Визначимо точку критичного обсягу реалізації, а також обсяг реалізації, необхідний для одержання запланованого прибутку в розмірі 30000 тис. грн. (табл. 1).

Таблиця 1. Оцінка впливу зміни цін на обсяг реалізації продукції

Показник	Базові дані	Дані з урахуванням прогнозного зростання цін
Ціна за одиницю, тис. грн.	5	5,5
Змінні витрати на одиницю, тис. грн.	3,5	3,5
Маржинальний дохід на одиницю, тис. грн.	1,5	2
Загальні постійні витрати, тис. грн.	150000	150000
Прогнозний прибуток, тис. грн.	30000	30000
Критичний обсяг реалізації, тис. грн.	$150000 : 1,5 = 100000$	$150000 : 2 = 75000$
Обсяг реалізації, необхідний для отримання прогнозного прибутку, тис. грн.	$180000 : 1,5 = 120000$	$180000 : 2 = 90000$

Як бачимо, у результаті зростання ціни критичний обсяг реалізації зменшився. Але чи підвищуватиме ціну підприємство? Відповідь залежить від того, чи воно буде здатне продати 90000 од. продукції по 5,5 тис. грн. так само легко, як 120000 од. по 5,0 тис. грн. Якщо у результаті зростання ціни обсяг реалізації зменшиться більше ніж на 30000 од. (120000 — 90000), то прибуток зменшиться.

Необхідно звернути увагу на те, що здебільшого

підприємство зацікавлене не у зростанні, а у зниженні цін, бо при цьому критичний обсяг реалізації стає більшим за умови зростання кількості випущеної та реалізованої продукції. Якщо обсяг реалізації зростатиме, то зниження цін не матиме негативних наслідків. Однак тут необхідно оцінити продуктивні можливості підприємства щодо розширення виробництва, наявності потужностей. З іншого боку, вивчення ринку також має дати позитивний висновок

стосовно збільшення попиту на пропоновану продукцію. Переважно ж ці питання пов'язані з аналізом цінової еластичності й розробкою високоефективної цінової політики підприємства.

У процесі проведення прогнозного аналізу потрібно вивчити можливості скорочення постійних витрат або необхідність їхнього збільшення. Наприклад, якщо на підприємстві планують зростання витрат на аналітичні дослідження або розробку нових продуктів чи планують здійснити витрати на підвищення

кваліфікації працівників, або припускають зростання орендної плати, необхідно вивчити наслідки цих змін. Зміна постійних витрат спричинить зміни критичного обсягу реалізації і зони прибутковості для підприємства.

Так зростання постійних витрат на 20000 грн. збільшить обсяг реалізації для досягнення прогнозного прибутку і критичний обсяг реалізації. Чи буде прийняте рішення про збільшення постійних витрат, залежить від можливостей одержання додаткового обсягу реалізації (табл. 2, рис. 2).

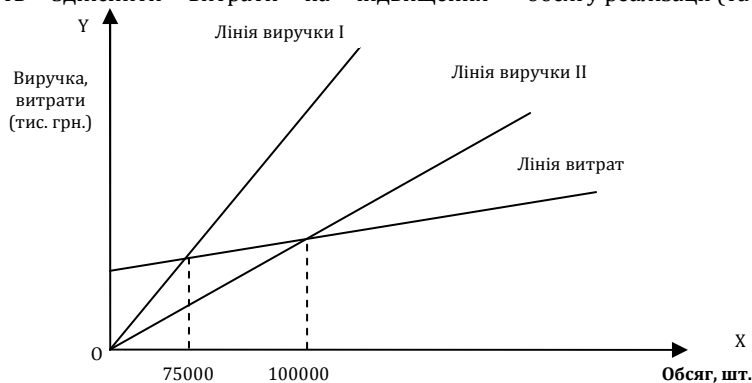


Рис. 2. Динаміка виручки та витрат

Можна відразу визначити додатковий обсяг постійних витрат, які зросли: реалізації, якого необхідно досягнути, щоб покрити суму

$$\text{Додатковий обсяг реалізації для покриття зростання постійних витрат} = \frac{\text{зростання постійних витрат}}{\text{маржинальний дохід на одиницю}} = \frac{20000}{1,5} = 13333 \text{ шт.}$$

Таблиця 2. Оцінка впливу постійних витрат на обсяг реалізованої продукції

Показник	Базові дані	Дані з урахуванням прогнозного зростання цін
Ціна за одиницю, тис. грн.	5,0	5,5
Змінні витрати на одиницю, тис. грн.	3,5	3,5
Маржинальний дохід на одиницю, тис. грн.	1,5	2,0
Загальні постійні витрати, тис. грн.	150000	150000
Прогнозний прибуток, тис. грн.	30000	30000
Критичний обсяг реалізації, тис. грн.	150000 : 1,5 = 100000	170000 : 1,5 = 113333
Обсяг реалізації, необхідний для отримання прогнозного прибутку, тис. грн.	180000 : 1,5 = 120000	20000 : 1,5 = 13333

Переважно під час аналізу чутливості прибутковості підприємства до зміни постійних витрат за їхніми складовими необхідно визначити, який елемент постійних витрат може зрости (зменшитися), зміна яких найпомітніше впливає на критичний обсяг реалізації, зводить зону прибутковості до мінімуму.

На підприємстві не завжди вдається обрати політику підвищення цін через конкуренцію на ринку збуту. У цьому випадку дуже важливо проаналізувати можливості зниження змінних витрат за рахунок використання дешевших матеріалів, раціонального використання ресурсів та застосування працезберігаючих технологій. Для оцінювання впливу перемінних витрат також необхідно відповісти на запитання: яким буде критичний обсяг реалізації і скільки необхідно продати товарів для отримання прогнозованого прибутку.

Наприклад, на підприємстві з'явилася можливість зменшити змінні витрати на 0,2 тис. грн. на одиницю продукції (табл. 3).

Таким чином, у випадку зменшення змінних витрат на одиницю продукції критичний обсяг реалізації

знижується, і для отримання прибутку в розмірі 30000 грн. необхідно продати менший обсяг продукції (рис. 3).

Для проведення такого аналізу постійні витрати розподіляють на окремі частини й визначають, які обсяги реалізації необхідні для покриття різних видів постійних витрат при певному рівні ціни на продукцію. На рис. 4. відображена методика проведення аналізу покриття, при цьому складові витрат показані на ньому за рівнем важливості, враховуючи черговість сплати.

Як видно з рисунка у точці 1 підприємство не матиме збитків і покриє всі свої витрати, точка 2 показує, яким буде обсяг реалізації, при котрому підприємство покриє всі свої витрати з амортизації і виконає зобов'язання зі сплати відсотків за кредит і т. ін.

Важливо з'ясувати, до якої межі може зменшуватися обсяг виробництва.

Керівництво підприємства мусить знати, при яких обсягах виробництва воно може сплатити різні види витрат.

Операційний аналіз, що застосовується на практиці, має модифікації: для одного виду виробів; для групи виробів.

Таблиця 3. Вплив змінних витрат на зміну обсягу реалізації продукції

Показник	Базові дані	Дані з урахуванням прогнозного зростання цін
Ціна за одиницю, тис. грн.	5,0	5,5
Змінні витрати на одиницю, тис. грн.	3,5	3,5
Маржинальний дохід на одиницю, тис. грн.	1,5	1,8
Загальні постійні витрати, тис. грн.	150000	150000
Прогнозний прибуток, тис. грн.	30000	30000
Критичний обсяг реалізації, тис. грн.	$150000 : 1,5 = 100000$	$170000 : 1,8 = 83333$
Обсяг реалізації, необхідний для отримання прогнозного прибутку, тис. грн.	$180000 : 1,5 = 120000$	$200000 : 1,8 = 100000$

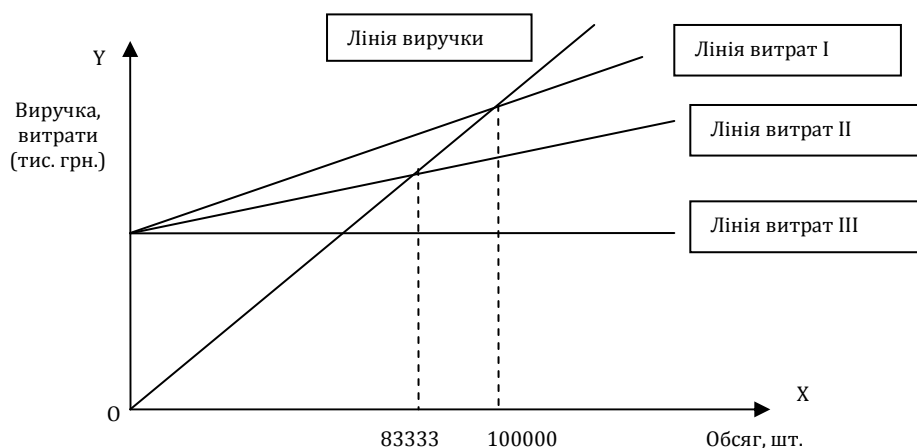


Рис. 3. Графічне відображення зміни виручки і витрат

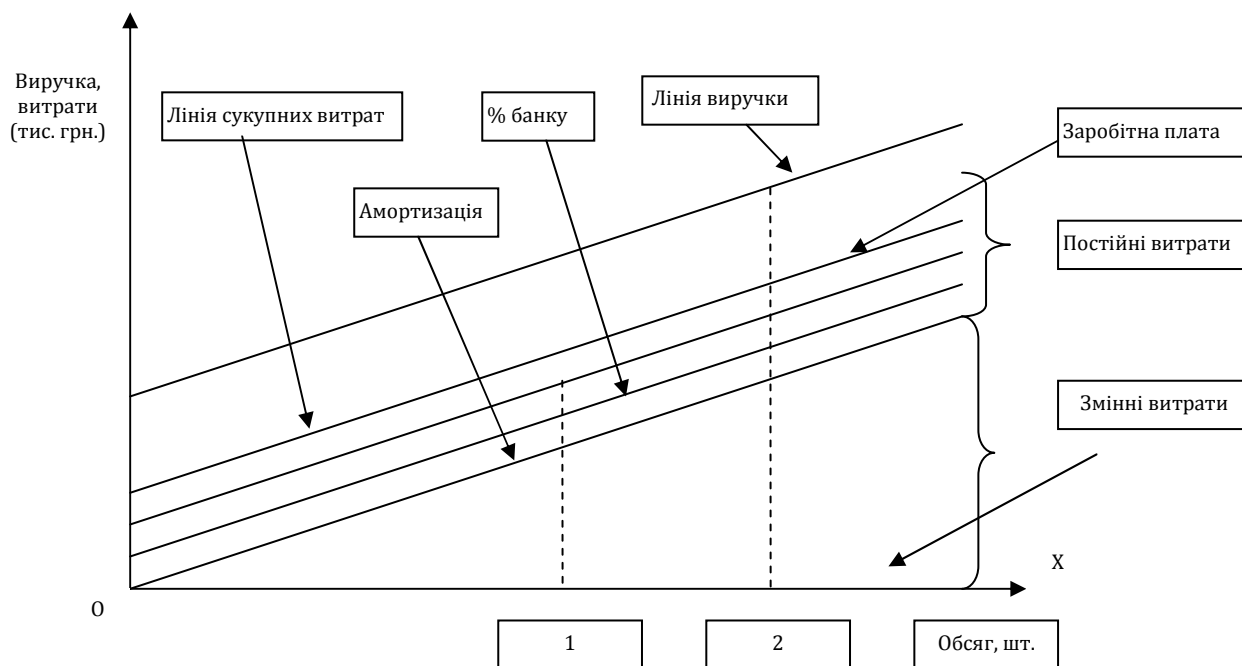


Рис. 4. Зміна виручки і складових витрат

Найчастіше застосовується операційний аналіз для групи виробів, оскільки будь-яке підприємство прагне вести обґрунтовану інноваційну політику. Операційний аналіз дозволяє дати відповідь на важливе питання: який виріб доцільно виготовляти? Під час здійснення операційного аналізу за декількома виробами виникає важлива облікова проблема – розподіл непрямих витрат по виробках, що вимагає вибору бази для такого

розподілу. Можливий розподіл деяких витрат пропорційно до питомої ваги виручки від виробу К у загальній виручці підприємства; питомої ваги зарплати основних виробничих робітників, що припадає на виріб К.

Методика операційного аналізу для двох виробів - КіМ-наведена на цифровому прикладі (табл. 4).

Таблиця 4. Операційний аналіз розподілу непрямих витрат для двох виробів

Показники діяльності підприємства	Виріб К	Виріб М	Результат (К + М)
1. Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	350	100	450
2. Ціна за одиницю, грн.	8	20	-
3. Виручка, грн.	2800	2000	4800
4. Змінні витрати на одиницю, грн.	6	4	-
5. Змінні витрати на виріб, грн. (п. 4 x п.1)	2100	400	2500
6. Постійні витрати, грн.	-	-	500
7. Маржа (п. 2-п. 4)	2	16	-
8. Зарплата робітників, грн.	360	440	800
9. Постійні витрати (розподілені пропорційно п. 8), грн.	225	275	500
10. Прибуток, грн. (п. 3-п. 5-п.9)	475	1325	1800

Аналіз даних показує, що виробництво виробу М є прибутковіше, а виробу К менш прибуткове при зазначених обсягах реалізації, цінах та витратах.

Керівництву підприємства треба здійснити детальніший операційний аналіз, щоб з'ясувати, чи не зміняться кінцеві результати (прибуток) по виробах К і М за умови зміни асортиментної політики підприємства.

Отже, вперше у вітчизняній аналітиці належну увагу приділено висвітленню методики операційного аналізу прибутку в складі маржинального доходу. За допомогою операційного аналізу виникає можливість виявляти залежність фінансового результату виробничої діяльності зміни витрат, цін, обсягу виробництва і збуту продукції. Крім цього, з'являється можливість виявити

чутливість, тобто можливу реакцію фінансового результату на зміну зовнішніх і внутрішніх чинників виробництва та збуту продукції.

На перспективу конкурентну перевагу буде отримувати те підприємство, котре здійснює пошук резервів підвищення ефективності виробництва саме за окремими операціями. Ще одна проблема, над якою вартує об'єднати зусилля як аналітиків, так і облікових працівників, а саме в узгодженості підходу до розуміння того, яка інформація буде джерелом для проведення операційного аналізу. До цього часу дане питання є дискусійним, при подальших наукових дослідженнях цій проблемі необхідно надати першочергового значення.

Література

1. Ветров, А. А. *Операционный аудит-анализ [Текст] / А. А. Ветров. – М. : Перспектива, 1996. – 227с.*
2. Геловой, Л. *Операционный менеджмент. Принципы и практика [Текст] / Лес Геловой. – СПб. : Питер, 2002 – 247с.*
3. Коробов, М. Я. *Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств [Текст] : навч. посіб. / М. Я. Коробов. – К. : Знання, – 2000. – 378с.*
4. Портер, М. Е. *Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів [Текст] / М. Е. Портер ; пер. з англ. К. Олійник, Р. Сільський. – К. : Основи, 1997. – 390с.*
5. Попович, П. Я. *Операційний аналіз: проблеми становлення та перспективи розвитку [Текст] / П. Я. Попович. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 167с.*
6. Попович, П. Я. *Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання [Текст] : Підручник / П. Я. Попович. – К. : Знання, 2008, – 630 с.*
7. Савицкая, Г. В. *Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г. В. Савицкая. – Минск: МП «Экоперспектива», 1998 – 534 с.*
8. Терещенко, О. О. *Фінансова санація та банкрутство підприємств [Текст] / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2000. – 208 с.*
9. Уткин, Э. А. *Финансовый менеджмент [Текст] / Э. А. Уткин. – М. : Зерцало, 1998 – 497 с.*
10. Холт Роберт Н. *Основы финансового менеджмента [Текст] / Роберт Н. Холт. – М. : Дело, 1993 – 584с.*

РОЛЬ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В АНАЛІТИЧНІЙ ОЦІНЦІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено основні напрями аналізу з питань фінансових інструментів та обґрунтовано їх роль у визначенні фінансової стабільності та стійкості підприємства у ринковому середовищі, розкрито класифікацію фінансових інструментів, визначено їх роль і значення в аналізі балансових показників.

Ключові слова

Фінансові інструменти, фінансові активи, зобов'язання, облигації, депозити.

Побудова нових економічних відносин неможлива без активізації фінансово-інвестиційних процесів і поліпшення якості управління ними на рівні підприємств.

Ризик вкладення капіталу неоднорідний за своїм змістом, а тому його слід визначати як сукупність ризиків, на які наражається інвестор у процесі придбання і утримання цінних паперів: 1) ризик ліквідності цінних паперів; 2) ризик їх довгострокового відкликання; 3) інфляційний ризик; 4) відсотковий, кредитний та діловий ризики; 5) ризик, пов'язаний з тривалістю періоду обороту цінних паперів.

Рішення щодо купівлі або продажу певних фінансових інструментів необхідно приймати після ретельного аналізу та обчислення як рівня їх дохідності, так і рівня ризиковості, що і визначило актуальність даної публікації.

У системі ухвалення рішень інвестиційно-фінансового характеру дуже важливе значення має уміння оперувати з фінансовими інструментами. Фінансовий інструмент - одна з нових і вельми неоднозначно трактованих економічних категорій, що прийшли до нас із Заходу з початком розповсюдження елементів ринкової економіки. Зараз дана категорія не тільки активно використовується на практиці, відображається у вітчизняній монографічній літературі, але і згадується у ряді нормативних документів, зокрема це П(С)БО13 «Фінансові інститути», Закон України «Про цінні папери та фондову біржу» № 1201 - XII від 18.06.1991 р., замість якого Верховною Радою прийнято

закон «Про цінні папери та фондовий ринок» № 3480 від 23.02.2006 р. Він регулює основні питання фінансово-інвестиційної діяльності в ринкових умовах.

Метою даної статті є визначення сутності фінансових інструментів, як індикаторів ринкової інфраструктури та їх ролі в аналізі фінансово-інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання.

Для досягнення поставленої мети сформульовано такі завдання:

- дослідження класифікаційних ознак фінансових інструментів в економіці України;

- розкриття нормативно-правових важелів впливу на формування ринку фінансових інструментів;

- визначення основних принципів аналізу фінансових інструментів та їх ролі в аналітичній оцінці фінансового стану підприємства.

Існують різні підходи до трактування поняття «Фінансовий інструмент». Спочатку було поширено достатньо спрощене визначення, згідно якого виділялися три основні категорії фінансових інструментів : (1) грошові кошти (засоби в касі і на розрахунковому рахунку, валюта); (2) кредитні інструменти (облігації, кредити, депозити); (3) способи участі в статутному капіталі (акції і паї).

Розвиток ринків капіталу та поява нових видів фінансових активів, зобов'язань і операцій з ними (форвардні контракти, ф'ючерс, опціони, своти та ін.) сприяють ототожненню їх термінології, зокрема з'явилася необхідність відмежування власне інструментів від тих предметів, з якими вони ототожнюються або які

лежать в основі того або іншого інструменту, тобто від фінансових активів і зобов'язань.

Питання класифікації фінансових інструментів у фінансово-інвестиційній діяльності підприємства перебували в колі досліджень провідних вчених економістів: Я. Д. Крупки, В. В. Ковальова, О. М. Волкова, С. П. Родіонова, І. Р. Ніколаєва та інших. Однак питанню ролі фінансових інструментів для аналізу фінансового стану підприємства доцільно приділити більше уваги.

Незважаючи на велику кількість монографічної літератури з природи фінансових інструментів, найбільш систематизовано вони викладені в міжнародних стандартах фінансової звітності (МСФЗ). В них розкрито не тільки загальні визначення фінансових інструментів та їх інтерпретацій, але й особливості фінансових інструментів, активів і зобов'язань, підходи до розкриття яких неоднозначні. Даній категорії присвячено два стандарти: МСФЗ -32 «Фінансові інструменти: подання», МСФЗ -37 «Фінансові інструменти: розкриття». Згідно МСФЗ -32 під фінансовим інструментом розуміють будь-який договір, у результаті якого одночасно виникає фінансовий актив у однієї компанії і фінансові зобов'язання або пайовий інструмент - у іншої.

У визначенні фінансового інструменту мова йде лише про ті договори, в результаті яких відбувається зміна у фінансових активах, зобов'язаннях або капіталі. Ці категорії мають не цивільно-правову, а економічну природу, а їх трактування можна знайти, наприклад, у вищезазначених міжнародних стандартах фінансової звітності.

До фінансових активів відносяться: (а) грошові кошти (тобто засоби в касі, розрахункові, валютні та спеціальні рахунки); (б) договірне право вимоги грошових коштів або іншого фінансового активу від іншої компанії (наприклад, дебіторська заборгованість); (в) договірне право на обмін фінансових інструментів з іншою компанією на потенційно вигідних умовах (наприклад, опціон на акції, приведений в баланс його утримувача); (г) пайовий інструмент іншої компанії (тобто акції, паї).

Під фінансовим зобов'язанням розуміють будь-який обов'язок за договором: (а) надати грошові кошти або інший фінансовий актив іншої компанії (наприклад, кредиторська заборгованість); (б) обміняти фінансові інструменти з іншою компанією на потенційно невідповідних умовах (наприклад, опціон на акції, наведений в баланс його емітента).

Під пайовим інструментом розуміють спосіб участі в капіталі (статутному фонді) господарюючого суб'єкта. Крім пайових інструментів в інвестиційному процесі виключно важливу роль відіграють боргові фінансові інструменти (кредити, позики, облигації), що мають специфічні майново-правові наслідки для емітентів (кредиторів) і утримувачів (позичальників).

Потенційна вигідність (невигідність), що згадується у визначенні фінансових активів і зобов'язань, означає наступне. Опціон на акції передбачає можливість різних дій з боку емітента й утримувача опціону залежно від кон'юнктури ринку, що складається. Емітент опціону на акції бере на себе зобов'язання продати утримувачеві опціону певну кількість акцій в обумовлений час і за обумовленою ціною. У свою чергу утримувач опціону має право купити ці акції. Таким чином, залежно від того, як співвідносяться поточна ринкова ціна акцій і ціна виконання, тобто ціна, вказана в опціоні, дії і фінансові наслідки для емітента і утримувача опціону

можуть бути різними. Якщо ціна виконання нижче поточної ринкової ціни, утримувачеві опціону вигідно реалізувати своє право, тобто виконати опціон і купити акції; якщо співвідношення цін зворотне, то опціон не буде виконаний. Саме перша ситуація, тобто потенційна можливість отримати дохід, і є стимулом для придбання опціону (що стосується інтересу емітента, то він полягає, передусім, у залученні засобів від продажу опціонів) — тут і має місце потенційна вигідність для утримувача опціону (він отримає дохід у вигляді різниці між поточною ціною і ціною виконання) і потенційна невідповідність для емітента, який несе прями або непрямі втрати від несприятливої цінової динаміки.

Як впливає з приведеного визначення, можна виділити дві видові характеристики, що дозволяють кваліфікувати ту або іншу операцію як таку, що має відношення до фінансового інструменту: по-перше, в основі операції повинні лежати фінансові активи та зобов'язання; по-друге, операція повинна мати форму договору (контракту).

Фінансові інструменти підрозділяються на дві великі групи: первинні і похідні. До першої групи входять: договори позики, банківського внеску, банківського рахунку, поручительства та банківських гарантій, фінансової оренди (лізингу), фінансування під уступку грошової вимоги, кредитні договори. До похідних фінансових інструментів (іноді їх називають вторинними або деривативами) відносяться форвардні та ф'ючерсні контракти, опціони, права на пільгову покупку акцій компанії (опціони на акції), варіанти, свопи, договори про зворотний викуп цінних паперів і ін.

Операції з фінансовими інструментами — емісія, купівля, продаж, обмін — з неминучістю пов'язані із зміною складу та структури розділів бухгалтерських балансів її учасників. Тому вплив подібних операцій на уявлення про фінансовий стан компанії виявляється в різних аспектах. З одного боку, фінансові активи та інструменти є об'єктом інвестування і спекулювання, з іншого боку, будь-який фінансовий інструмент — це актив, що деколи займає в балансі фірми вельми значуще місце. Крім того, деякі фінансові інструменти, наприклад, опціони, несуть в собі потенціал крупних відтоків грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів, який при певній ринковій кон'юнктурі можуть реалізуватися і привести, очевидно, до збитків, іноді вельми значущих (пригадаємо російські фінансові піраміди останнього десятиліття ХХ ст.).

Як свідчить аналіз балансових показників, будь-який фінансовий актив у балансі може, з одного боку, означати джерело поточного (регулярного) і капіталізованого доходів (наприклад, акції стороннього емітента, фірми, що знаходяться у власності, і показані в активі її балансу, можуть приносити дохід у вигляді дивідендів, а також відкладений до отримання дохід від зростання курсової ціни), а з іншого боку, потенційно зазнавати збитків (наприклад, у разі обвального падіння курсу цінних паперів стороннього емітента, коли поточна ціна опускається нижче за собівартість, за якою ці папери отримувалися раніше).

Нагадаємо, що спекуляція є вкладенням засобів у високо ризикові фінансові активи, коли високий ризик втрати, але разом з тим існує ймовірність отримання надприбутків, що влаштовує інвестора. Як правило, операції спекулятивного характеру є короткостроковими, а ризик можливої втрати мінімізують за допомогою хеджування. Хеджування -

операція купівлі/продажу спеціальних фінансових інструментів, за допомогою якої повністю або частково компенсують втрати від зміни вартості або грошового потоку, що втілюється з хеджованою операцією (статтею).

Що стосується фінансових зобов'язань, то, наприклад, залучення крупних обсягів позикового капіталу у вигляді облігаційної позики або банківського кредиту означає підвищення фінансового ризику компанії і, при певних обставинах, може приводити до погіршення її становища на ринку капіталу і ускладнення зв'язків з контрагентами.

Оскільки дані про фінансові активи, зобов'язання, інструменти відображають в балансах компаній, не випадково останніми роками активно обговорюються такі проблеми, як прозорість публічної звітності, її доступність інвесторам, кредиторам, контрагентам, адекватність звітних оцінок фінансових активів і зобов'язань поточної ринкової кон'юнктури.

Фінансова звітність містить показники про різні види засобів, капіталу і зобов'язань фірми, проте саме фінансові активи і зобов'язання мають, за певних обставин, першорядну значущість для винесення думки про аналіз стійкості фінансового стану підприємства. Причин багато, проте основна з них — виняткова варіативність вартісної оцінки подібних статей. Ніякий інший актив не володіє подібними властивостями, оскільки вартісна оцінка будь-якого матеріального активу може змінюватися, але не критично різко. Інша справа – фінансові активи і зобов'язання - відносно їх оцінки ситуація може змінюватися стрімко, причому справа посилюється каскадним ефектом. Крім того, істотну роль у формуванні подібних тенденцій відіграють чинники суб'єктивізму і психології.

Необхідність впорядкування ситуації з принципами

та технікою представлення даних у публічній звітності вже давно усвідомлюється представниками бухгалтерських і фінансових кіл - не випадково саме МСФО, присвячені оцінці й представленню в звітності фінансових інструментів, набули найбільшого резонансу у фінансовому світі. Серед безлічі проблем і способів їх вирішення, що мають відношення до ідентифікації фінансових інструментів, активів і зобов'язань, їх оцінці і відображенню в звітності, ймовірно, саме оцінка є найбільш критичною. Зокрема мова йде, зокрема, про можливість, доцільність і правомірність вибору між собівартістю і так званою справедливою вартістю активу.

Безперечно, фінансові інструменти мають велике значення не тільки в аналізі фінансового стану підприємства. Багато проектів інвестування або фінансування не обходяться без них. Дійсно, реалізація проекту фінансування, тобто залучення деякого джерела засобів, припускає вибір відповідного інструменту з урахуванням різних параметрів: вартості джерела, швидкості його мобілізації, умов обслуговування і погашення, впливу на фінансову структуру підприємства і ін. Суть одного з варіантів проекту інвестування — вкладення тимчасово вільних засобів у фінансові активи і інструменти. Якщо мова йде про довгострокове інвестування, то мається на увазі оцінка доцільності придбання акцій і паїв; у короткостроковому аспекті мова йде про аналіз формування інвестиційного портфеля як джерела спекулятивного прибутку і варіанту збереження тимчасово вільних грошових коштів у вигляді страхового запасу цінних паперів. У будь-якому випадку доцільність операцій з цінними паперами обґрунтовується шляхом розрахунку показників прибутковості та ризику.

Література

1. Волкова, О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / О. Н. Волкова. – М. : 000 «Издательство Проспект», 2000.
2. Ковалев, В. В. Балансоведение и экономический анализ в работах российских ученых [Текст] / В. В. Ковалев // Бухгалтерский учет в С. Петербурге, 1730 – 2003: Сб. статей под ред. Я. В. Соколова. – СПб., «Юридический центр Пресс». – 2003.
3. Радионова, С. П. Основы финансового анализа: Математические методы. Системный подход [Текст] / С. П. Радионова. – СПб. : Альфа, – 1999.
4. Николаев, И. Р. Проблема реальности баланса [Текст] / И. Р. Николаев. – Л. : Экономическое образование, 1926.
5. Самуельсон, П. Основания экономического анализа [Текст] / П. Самуельсон ; пер.с. англ. под. ред. П. А. Ватника. – СПб. : Экономическая школа, 2002.
6. Крупка, Я. Д. Облік інвестицій [Текст] / Я. Д. Крупка. – Тернопіль : Економічна думка, 2001.
7. Барнгольц, С. Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта [Текст] / С. Б. Барнгольц, М. В. Мельник. – М.: Финансы и статистика, 1996.
8. Инвестиции [Текст] : учебник / Под ред. В. В. Вовалева, В. В. Иванова, В. А. Лялина – М. : 000 «Издательство Проспект», 2003.
9. Галий, В. Ф. Международные стандарты финансовой отчетности [Текст] / В. Ф. Галий. – М. : ИНФРА – М, 2007.
10. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку [Текст] // Все про бухгалтерський облік. – 2007 рік. – Спецвипуск.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ

Розглянуто сутність економічної категорії „ефективність”, встановлено критерії її оцінки. Обґрунтовані методичні етапи аналізу ефективності діяльності підприємств промисловості будівельних матеріалів.

Ключові слова

Економічна ефективність, ключові показники ефективності, рівень прибутку операційної діяльності, рівень витрат операційної діяльності, ефективність операційної діяльності.

Сучасний етап розвитку економіки України обумовлює високі вимоги до оцінки ефективності діяльності суб'єктів господарювання в цілому та в розрізі структурних підрозділів. Адже всі поточні операції та події в діяльності підприємств вимірюються, фіксуються, перетворюються в певні показники, які з часом стають основою для прийняття управлінських рішень, а отже, „фундаментом” майбутнього. Проблемним питання залишається необхідність вибору із множини показників тих, які дійсно здатні сприяти (а не заважати) ефективному управлінню.

Методика аналізу показників ефективності діяльності підприємств посідає важливе місце в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних економістів, зокрема: М. І. Баканова, М. А. Болюха, О. О. Кисельової, Г. В. Савицької, В. В. Сопка, Р. С. Сайфуліна, М. Н. Чепуріна, М. Г. Чумаченка, А. Д. Шеремета та інших. Однак проведені дослідження дають підставу стверджувати про відсутність системного підходу до вивчення ефективності діяльності господарюючих суб'єктів в цілому та їх структурних підрозділів. Окрім того, кожна окрема галузь економіки має свої специфічні особливості, що викликають необхідність детального розгляду показників ефективності по відношенню до неї.

Метою даної статті є уточнення показників ефективності та вдосконалення методики їх аналізу на підприємствах із випуску будівельних матеріалів.

Загальний механізм вимірювання та оцінки результатів діяльності всього підприємства та його сфер відповідальності (структурних підрозділів) доцільно розглядати як сукупність трьох елементів (рис. 1):

- набір показників або ключових

показників ефективності;

- механізм визначення цільових та нормативних значень ключових показників ефективності;

- процес управління - процес постановки задач, планування роботи й оцінка результатів.

Ключові показники ефективності - обмежений набір основних параметрів, які використовуються керівництвом для відстеження і діагностики результатів діяльності підприємства і наступного прийняття на їх основі управлінських рішень. Дані показники повинні відображати всю найбільш важливу інформацію для управління підприємством. Звичайно, для підприємств різних галузей і типів у різний час та за неоднакових умов показники ефективності будуть відрізнятися.

Найбільш важливий вплив на визначення основного набору показників, що в повній мірі характеризували ефективність діяльності підприємства, є галузеві особливості та специфіка виробничого процесу.

Виробництво будівельних матеріалів органічно поєднує і забезпечує взаємодію таких чинників, як робоча сила, основні засоби, предмети праці (в т. ч. природні копалини). В процесі виробництва здійснюється виробниче споживання цих ресурсів з метою отримання споживних вартостей — будівельних матеріалів, спроможних задовольнити відповідні потреби людей. Тобто процес виробництва (добування, переробка) передбачає витрати ресурсів і отримання певних результатів. Проте на однакову кількість витрачених ресурсів підприємства можуть мати неоднакові за величиною результати. В такому разі кажуть, що структурні підрозділи підприємства здійснюють

виробництво з різною ефективністю (рис. 2).



Рис. 1. Елементи системи управління ефективності діяльності підприємства



Рис. 2. Формування ефективності виробництва підприємств промисловості будівельних матеріалів

Універсальність поняття „ефективність” під час аналізу усіх сфер діяльності підприємства дає підстави для створення різноманітних за своїми методологічними підходами систем показників економічної ефективності, а також критеріїв її визначення.

Критерій економічної ефективності покладено в основу матеріально-структурної, системної та функціональної характеристик господарської діяльності підприємства. Як справедливо зазначають економісти А. Д. Шеремет та Р. С. Сайфулін, через категорію ефективності знаходять своє адекватне відображення риси, притаманні успішній господарській діяльності, - цілісність та динамічність [5].

Фандель Гюнтер, досліджуючи функції виробництва та витрат, визначив основні критерії ефективності, зокрема:

1) виробництво ефективне, якщо за даних витрат факторів досягається максимальна кількість продукту і при цьому фактори не витрачаються даремно. Даний критерій базується на постулаті технічної максимізації;

2) виробництво вважається ефективним, якщо задана кількість продукту виготовляється за мінімальних витрат факторів виробництва і при цьому жодна одиниця продукту не губиться. В основі такого припущення покладений постулат технічного мінімалізму [4, с. 74-75].

Тобто, сутність „ефективності” орієнтована на збільшення випуску та водночас скорочення витрат. Тому, поєднуючи дані критерії, слід вважати виробництво ефективним, якщо немає іншого виробництва, в якому виготовляється така ж або більша кількість продуктів з меншими або такими ж витратами факторів.

Але, незважаючи на все вищевикладене, можна з упевненістю стверджувати: економічна наука досі не має єдиного показника економічної ефективності через виняткову специфічність і універсальність його дефініції.

Суть показника економічної ефективності розкривається через співвідношення між ресурсами та результатами виробництва, за якого отримують вартісні показники ефективності виробництва.

Існує три варіанти такого співвідношення: 1) ресурси і результати виражені у вартісній формі; 2) ресурси виражені у вартісній, а результати — у натуральній формах; 3) ресурси виражені у натуральній, а результати — у вартісній формах.

Ми вважаємо обґрунтованою точку зору науковців, які зазначають, що не можна абсолютизувати ні один з

показників, які використовують для визначення ефективності. Кожний з них має певне смислове навантаження, тому може бути використаний за відповідним цільовим призначенням. Так валова продукція характеризує ефективність з позиції створення споживної вартості, валовий дохід – оцінює ефективність в аспекті єдності двох сторін процесу виробництва споживання та накопичення, прибуток - ефективність виробництва з погляду інтересів господарств, як виробника споживної вартості.

Доповненням до даної системи показників у комплексній оцінці ефективності операційної діяльності підприємств із випуску будівельних матеріалів є матричний аналіз, що базується на обчисленні та оцінці системи показників, згрупованих в табл. 1.

Таблиця 1. Система показників оцінки ефективності операційної діяльності підприємства

Група	Назва показника
1	1) Прибуток від операційної діяльності на 1 грн. доходу (виручки) від реалізації продукції; 2) Прибуток від операційної діяльності на 1 грн. витрат; 3) Прибуток від операційної діяльності на 1 грн. на грн. власного капіталу; 4) Прибуток від операційної діяльності на 1 грн. вартості майна; 5) Прибуток від операційної діяльності на 1 працівника підприємства
2	1) Дохід (виручка) від реалізації продукції у розрахунку на 1 грн. витрат; 2) Дохід (виручка) від реалізації продукції на 1 грн. власного капіталу; 3) Дохід (виручка) від реалізації продукції на 1 грн. вартості майна; 4) Дохід (виручка) від реалізації продукції на 1 працівника підприємства
3	1) Витрати в розрахунку на 1 грн. власного капіталу; 2) Витрати на 1 грн. вартості майна; 3) Витрати на 1 працівника підприємства
4	1) Власний капітал в розрахунку на 1 грн. майна; 2) Власний капітал на 1 працівника підприємства
5	1) Вартість майна у розрахунку на 1 працівника

Даний метод дозволяє оцінити ефективність операційної діяльності всього підприємства промисловості будівельних матеріалів, користуючись даними балансу та звіту про фінансові результати. Використовуючи звітність ВАТ "Тернобуддеталь",

проведемо комплексний аналіз ефективності операційної діяльності, застосовуючи матричний метод.

Перша ітерація передбачає обчислення показників наведених у табл. 2, за два досліджувані періоди.

Таблиця 2. Показники оцінки ефективності операційної ВАТ "Тернобуддеталь" за 2006-2007 роки

Група показників	Показники	2006 рік	2007 рік	Індекс зростання
1	Прибуток від операційної діяльності на 1 грн. доходу від реалізації продукції	0,093	0,115	1,237
	Прибуток від операційної діяльності на 1 грн. витрат	0,126	0,145	1,151
	Прибуток від операційної діяльності на 1 грн. власного капіталу	0,313	0,278	0,888
	Прибуток від операційної діяльності на 1 грн. вартості майна	0,263	0,243	0,924
	Прибуток від операційної діяльності на 1 працівника підприємства (137 і 123)	8,450	11,405	1,350
2	Дохід від реалізації продукції у розрахунку на 1 грн. витрат	1,344	1,258	0,936
	Дохід від реалізації продукції на 1 грн. власного капіталу	3,352	2,422	0,723
	Дохід від реалізації продукції на 1 грн. вартості майна	2,813	2,117	0,753
	Дохід від реалізації продукції на 1 працівника підприємства	90,445	99,294	1,098
3	Витрати в розрахунку на 1 грн. власного капіталу	2,493	1,925	0,772
	Витрати на 1 грн. вартості майна	2,093	1,683	0,804
	Витрати на 1 працівника підприємства	67,272	78,924	1,173
4	Власний капітал у розрахунку на 1 грн. майна	0,839	0,874	1,042
	Власний капітал на 1 працівника підприємства	26,985	40,991	1,519
5	Вартість майна в розрахунку на 1 працівника	32,147	46,893	1,459

Друга ітерація - розрахунок індексу зростання (I) кожного показника (табл. 2).

Подібна інформація дозволяє побудувати матрицю ефективності господарської діяльності (табл. 3).

Третя ітерація передбачає визначення суми індексів зростання показників ($I_{заг}$):

$$I_{заг} = I_1 + I_2 + \dots + I_n \quad (1)$$

Кінцева ітерація – обчислення рівня ефективності

операційної діяльності ($P_{еф}$). Операційна діяльність вважається ефективною, якщо $P_{еф} > 1$.

Проведені розрахунки за даними звітності ВАТ "Тернобуддеталь" свідчать про покращення результативності операційної діяльності, а отже, і про ефективне функціонування у 2007 році – $P_{еф} = 1,055$.

Таблиця 3. Матриця ефективності операційної діяльності ВАТ "Тернобуддеталь" за 2007 рік

Індекси показників	Прибуток від операційної діяльності	Дохід від реалізації продукції	Витрати операційної діяльності	Власний капітал	Вартість майна	Середньо облікова чисельність працівників
Прибуток від операційної діяльності	1	1,237	1,151	0,888	0,924	1,350
Дохід від реалізації продукції	1,237	1	0,936	0,723	0,753	1,098
Витрати операційної діяльності	1,151	0,936	1	0,772	0,804	1,173
Власний капітал	0,888	0,723	0,772	1	1,042	1,519
Вартість майна	0,924	0,753	0,804	1,042	1	1,459
Середньо облікова чисельність працівників	1,350	1,098	1,173	1,519	1,459	1

Зрозуміло, що для досягнення економічної ефективності всієї операційної діяльності підприємства, в загальному розумінні цього слова, необхідно отримувати максимальний результат при мінімум витрат від наявних обмежених виробничих ресурсів. Одним із найважливіших методів досягнення вказаної мети є створення оптимізаційної моделі. Через визначеність розміру витрат (або ресурсів), що спричиняють досягнення певного результату, в моделі ефективності найбільша увага приділяється саме оптимізації витрат для досягнення максимально можливого результату.

Використання при аналізі моделей дасть змогу абстрактно відобразити основні взаємозв'язки, що існують у реальній господарській системі.

Згідно з витратним підходом до визначення ефективності діяльності операційної діяльності підприємств промисловості будівельних матеріалів в цілому таку оптимізаційну модель можна зобразити:

$$E_{опер} = P_{опер} / V_{опер} * 100 \%,$$

де $E_{опер}$ – ефективність операційної діяльності, в %; $P_{опер}$ – прибуток від операційної діяльності, тис. грн.; $V_{опер}$ – витрати операційної діяльності, тис. грн.

Економічний зміст даного показника характеризує окупність витрат у копійках на гривню результату операційної діяльності. Для встановлення істинних причин зміни ефективності операційної діяльності підприємства слід детально вивчити силу впливу на її величину факторів. Тому зазначену оптимізаційну факторну модель ефективності доцільно деталізувати за утворюючими факторами та проводити факторний аналіз з врахуванням виявлених взаємозалежностей та взаємозв'язків між ними.

Отже, використання подібної моделі дозволить, завдяки економіко-логічних методів, визначити вплив зміни факторних параметрів на ефективність операційної діяльності підприємства промисловості будівельних матеріалів та в подальшому корегувати та впроваджувати виявлені резерви у практичну діяльність. Поряд з цим запропонована система оцінки ефективності базується на простоті й зрозумілості показників. Подібного роду розрахунки доцільно розробляти та впроваджувати в практику аналітичної роботи на підприємствах як промисловості будівельних матеріалів, так й інших галузей економіки, що дозволить управляти ефективністю та раціональністю різних напрямків діяльності.

Література

1. Баканов М. И. Теория экономического анализа [Текст] : Учебник. - 4-е изд., доп. и перераб. / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. - М. : Финансы и статистика, 1997. - 416 с.
2. Економічний аналіз [Текст] : навчальний посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток ; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. - К. : КНЕУ, 2001. - 540с.
3. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г. В. Савицкая. - Минск : ООО «Новое значение», 2000. - 688 с.
4. Фандель, Г. Теория производства и затрат [Текст] / Гунтер Фандель ; пер. з нім. під керівництвом і науковим редагуванням М. Г. Грецака. - К. : Таксон, 2000. - 520 с.
5. Шеремет А. Д. Система показателей деловой активности и эффективности деятельности предприятия [Текст] / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. - Режим доступа : <http://www.business-plan.nm.ru/bp/stat main.htm> /.

**ВПЛИВ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ
РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА**

Висвітлено результати оцінки рівня впливу продуктивності праці на рентабельність підприємств ресторанного господарства м. Харкова і Харківської області, дослідження проводилось за фактичними даними діяльності 116-ти підприємств галузі.

Ключові слова

Продуктивність праці, рентабельність, собівартість, фонд заробітної платні.

Діяльність підприємств ресторанного господарства галузі.

характеризуються обсягом та вартістю виробленої і реалізованої продукції, розміром прибутку, якістю обслуговування, показниками конкурентоспроможності тощо. Найчастіше результат діяльності виражається обсягом товарообороту або розміром прибутку. Якщо у розрахунку ефективності результати визначаються обсягом продукції, то ми одержуємо показник, який називається продуктивністю, а якщо розміром прибутку, то такий показник ефективності називається рентабельністю (прибутковістю). Зростання продуктивності праці забезпечує збільшення обсягу виробленої продукції й доходу, а тому воно є важливим показником ефективності діяльності підприємства. У світлі окреслених питань оцінка впливу продуктивності праці на діяльність підприємств ресторанного господарства в сучасних умовах набуває особливо актуального значення.

Аналіз наукової літератури з даної проблематики виявив, що взаємозв'язок продуктивності праці та рентабельності підприємств ресторанного господарства є мало дослідженим питанням. Окремі аспекти сучасного аналізу показників знайшли відображення в працях С. Лучанінова [1], Н. Синько [2], Н. П'ятницької [3], В. Кривошей [4], Л. Фролової [13]. Що ж до такої специфічної галузі як ресторанне господарство, то ці питання не були достатньо висвітлені. Коло визначених проблем обумовило актуальність і необхідність більш глибокого дослідження у даному напрямку.

Метою статті є висвітлення результатів дослідження і надання оцінки щодо впливу продуктивності праці на рентабельність підприємств

сучасного підприємства ресторанного господарства, з точки зору галузі та економіки в цілому, є прибуток. На основі проведеного аналізу літературних джерел, що розкривають сутність зв'язку продуктивності праці та фінансових результатів діяльності (прибутку), можна стверджувати про безсумнівний вплив продуктивності праці на зростання прибутку. Колектив учених економістів під керівництвом проф. П. Е. Шлендера і проф. Ю.П. Кокіна зазначають: "... продуктивність праці є джерелом економії – відносним зниженням собівартості у частині умовно-постійних витрат і отримання додаткового прибутку" [5]. Цей авторський колектив науковців пропонує таку формулу:

$$E = TO \times \frac{\Delta PPP}{100} \times d_e \times d_{y-n}, \quad (1)$$

де E – економія, зниження собівартості або отримання додаткового прибутку; TO – товарообіг; ΔPPP – зростання продуктивності праці; d_e – частка витрат на грн. продукції; d_{y-n} – частка умовно-постійних витрат собівартості.

$$\text{Або: } E = PB \times \frac{\Delta PPP}{100}, \quad (2)$$

де PB – умовно-постійні витрати. Інші автори Г. О. Швиданенко, С. В. Покропивний, С. М. Клименко в роботах з економіки бачать свій зв'язок продуктивності праці та зниження собівартості або зростання прибутку [5, 6, 7]:

$$P_{\text{зоп.}} = TO \times \frac{\Delta PPP}{100} \times (1 - d_e), \quad (3)$$

Ми пропонуємо проаналізувати динаміку зміни прибутковості (рентабельності) і продуктивності праці, що були розраховані на підставі аналізу даних про

діяльність 116 підприємств ресторанного господарства м. Харкова і Харківської області за типом кафе та ресторани, дані наведені в таблиці 1.

Таблиця 1. Динаміка рентабельності, продуктивності праці і середньої заробітної плати кафе й ресторанів м. Харкова та Харківської області

Обсяг товарообігу	Показники	Кафе			Ресторани		
		2005 рік	2007 рік	2007 до 2005 рр., %	2005 рік	2007 рік	2007 до 2005 рр., %
Великі	Рентабельність, %	19,45	20,22	103,5	14,8	15,3	103,5
	Середня заробітна платня, тис. грн.	0,445	0,61	137	0,68	0,9	133,3
	Середня продуктивність праці, тис. грн.	0,021	0,03	100	0,02	0,024	100
Середні	Рентабельність, %	15,05	16,19	107,5	12,8	13,25	103,9
	Середня заробітна платня, тис. грн.	0,4	0,525	131,3	0,6	0,85	141,6
	Середня продуктивність праці, тис. грн.	0,02	0,022	110	0,02	0,021	95,5
Дрібні	Рентабельність, %	12,75	13,08	108,4	7,85	8,042	102,4
	Середня заробітна платня, тис. грн.	0,42	0,6	142,8	0,55	0,9	163,6
	Середня продуктивність праці, тис. грн.	0,015	0,015	103,4	0,05	0,015	98,7

Дані таблиці 1 свідчать, що рентабельність великих, середніх і дрібних кафе м. Харкова та Харківської області в 2007 році порівняно з 2005 роком зросли на 3,5 %, 7,5 % та 8,4 % відповідно, що вказує на поступове зростання прибутковості галузі. Подібна тенденція простежується й у ресторанах сукупності. Так у великих ресторанах рентабельність у 2007 році порівняно з 2005 роком збільшилась на 3,5 %, 3,9 % та 2,4 % відповідно.

Тенденція до росту рівня рентабельності супроводжується постійним зростанням середньої заробітної платні кафе та ресторанів (у 2007 році порівняно з 2005 р. в середньому на 26,53 % у кафе та на 25,6 % у ресторанах). У той же час спостерігається зростання продуктивності праці; як свідчать дані таблиці 1, темпи зростання продуктивності праці в 2007 році відносно 2005 року приблизно в 1,5 рази вищі за темпи зростання заробітної плати. Можна зробити висновок, що темпи зростання продуктивності праці вищі, ніж темпи зростання заробітної плати, тобто має місце зниження зарплатомісткості, а це є ознакою зниження собівартості продукції і зростання ефективності діяльності підприємства.

У такому випадку зміну (зниження) собівартості продукції можна розрахувати за формулою (4):

$$\Delta C = \left(\frac{I_{зп}}{I_{пп}} - 1 \right) \times d_{зп}, \quad (4)$$

де ΔC – зниження собівартості продукції, %; $I_{зп}$ – темпи зміни середньорічної заробітної платні, %; $I_{пп}$ – темпи зміни продуктивності праці, %; $d_{зп}$ – темпи зростання частки (долі) заробітної плати в собівартості продукції.

Спираючись на дані таблиці 1, можна розрахувати за формулою 9 зменшення собівартості у галузі (підприємства харчування). Аналізуючи дані діяльності підприємств ресторанного господарства (кафе та ресторанів), досліджених нами, з'ясуємо, що частка витрат на оплату праці у загальному обсязі собівартості продукції в підприємствах ресторанного господарства

складає 19,1 %.

Отже:

$$\Delta C = \left(\frac{12,72}{19,75} - 1 \right) \times 19,1 = 7,5$$

Таким чином, можна зробити висновок, що за розрахунками в 2007 році порівняно з 2006 роком, собівартість продукції підприємств сукупності зменшилась на 7,5 %. Тобто, розраховане значення зниження собівартості продукції підприємств ресторанного господарства під впливом показника продуктивності праці приблизно дорівнює значенню цього показника, згідно даних державного комітету статистики України.

Підсумовуючи, ми дійшли до висновку про вплив продуктивності праці на зростання прибутковості (зменшення собівартості), а це ще раз підтверджує думку про те, що продуктивність праці є одним із показників ефективності діяльності підприємства ресторанного господарства і має прямий зв'язок із рентабельністю їх діяльності.

Продуктивність праці, у свою чергу, впливає на заробітну платню, тобто рівень продуктивності праці має бути постійно пов'язаним із рівнем заробітної платні.

Такий самий зв'язок, як показали дослідження, проведені нами, існує між рентабельністю та собівартістю. Отже, для збільшення рентабельності необхідно, щоб собівартість знижувалась. Коли темпи зростання продуктивності праці випереджають темпи зростання рівня заробітної платні – собівартість знижується, про що свідчить формула (4).

Нами був встановлений зв'язок між основними показниками розвитку підприємств ресторанного господарства для отримання бажаних фінансових результатів. Так для інтенсивного розвитку підприємств ресторанного господарства важливо, щоб

дотримувалось певне співвідношення між показниками результатів і ресурсів. Темпи зростання прибутку повинні зростати швидше, ніж товарообіг:

$$T_{п} \rangle T_{то} \quad (5)$$

де $T_{п}$ – темпи зростання прибутку; $T_{то}$ – темпи зростання товарообігу.

Витрати уречевленої праці (основних і оборотних коштів) повинні зростати швидше, ніж витрати живої праці (фонду заробітної платні) [8]. Для зростання середньої заробітної платні необхідно забезпечувати більш швидке зростання фонду заробітної плати над середньосписковою чисельністю працівників підприємства:

$$T_{ф} \rangle T_{фзп} \rangle T_{ч} \quad (6)$$

де $T_{ф}$ – темпи зростання розміру основних засобів; $T_{фзп}$ – темпи зростання фонду заробітної платні; $T_{ч}$ – темпи зростання середньоспискової чисельності працівників.

Якщо взяти до уваги той факт, що для досягнення певних економічних результатів необхідно щоб:

$$T_{пп} \rangle T_{ф} \quad (7)$$

де $T_{пп}$ – темпи зростання продуктивності праці. То, підставивши умову 7 до 6, отримаємо:

$$T_{пп} \rangle T_{ф} \rangle T_{фзп} \rangle T_{ч} \quad (8)$$

Оскільки для зростання ефективності діяльності підприємства ресторанного господарства фінансові результати мають зростати швидше, ніж витрати [8, с.130-134], то загальна умова інтенсивного розвитку підприємств ресторанного господарства в сучасних умовах, на нашу думку, виглядатиме таким чином:

$$T_{п} \rangle T_{пп} \rangle T_{ф} \rangle T_{фзп} \rangle T_{ч} \quad (9)$$

Якщо, ми зацентруємо увагу, на тому, що прибуток підприємства ресторанного господарства в першу чергу

залежить від собівартості продукції, то умова темпів їх зростання, з нашої точки зору, має бути:

$$T_{п} \rangle T_{с} \quad (10)$$

де $T_{с}$ – темпи зростання собівартості.

Якщо звернутися до формули (4), яка показує, що для зменшення собівартості необхідно щоб темпи зміни продуктивності праці були більші, ніж темпи зміни заробітної платні ($T_{пп} \rangle T_{фзп}$) [9, с. 123-125], оскільки заробітна платня входить до собівартості, то для зростання прибутку підприємства (або його рентабельності) необхідно щоб темпи зростання заробітної платні були більші (або дорівнювали), ніж темпи зростання собівартості [10, с. 250-257]. Звідси можна підсумувати:

$$T_{пп} \rangle T_{фзп} \rangle T_{с} \quad (11)$$

або

$$T_{пп} \geq T_{фзп} \geq T_{с} \quad (11a)$$

Таким чином, можна зробити висновок: для зростання фінансових результатів діяльності підприємства ресторанного господарства (прибутку або рентабельності) необхідно, щоб різниця між темпами зростання собівартості і темпами зростання заробітної плати була позитивною, тобто $(T_{фзп} - T_{с}) > 0$ [11, с. 45-47]. Якщо така різниця буде негативною, то це зменшуватиме фінансовий результат діяльності підприємства ресторанного господарства, і при цьому темпи зростання продуктивності праці повинні бути більші, ніж темпи зростання заробітної платні [12, с. 106-110].

Для підтвердження рівняння 11 та 11a, на підставі даних про діяльність сукупності підприємств ресторанного господарства, проведемо оцінку зміни динаміки продуктивності праці, фонду заробітної плати та собівартості продукції; результати аналізу наведено в таблиці 2.

Таблиця 2. Динаміка зміни продуктивності праці, фонду заробітної плати, собівартості кафе і ресторанів м. Харкова та Харківської області

Обсяг товарообігу	Показники	Кафе			Ресторани		
		2005 рік	2007 рік	2007 до 2005 рр., %	2005 рік	2007 рік	2007 до 2005 рр., %
Великий	Собівартість, тис. грн.	206,5	208,8	101,1	287,6	290,67	101,2
	Фонд заробітної плати, тис. грн.	128,5	129,1	101,9	197,75	201,7	101,2
	Середня продуктивність праці, тис. грн.	0,021	0,03	142	0,024	0,024	100
Середній	Собівартість, тис. грн.	245,5	250,3	101,9	267,6	271,5	101,4
	Фонд заробітної плати, тис. грн.	176,5	182,5	103,4	186,5	188,6	102,5
	Середня продуктивність праці, тис. грн.	0,02	0,022	110	0,022	0,021	95,5
Дрібний	Собівартість, тис. грн.	255,1	259,8	101,9	280,45	285	100,8
	Фонд заробітної плати, тис. грн.	180,5	188	104,2	199,5	201,25	100,8
	Середня продуктивність праці, тис. грн.	0,015	0,015	103,4	0,052	0,015	98,7

Отже, результати проведеного дослідження динаміки зміни середніх показників собівартості, фонду заробітної плати і продуктивності праці кафе м. Харкова та Харківської області доводять, що формула (11) є правильною. Оскільки за 2005, 2006, 2007 роки динаміка зміни продуктивності праці переважно більша, ніж динаміка зміни середнього фонду заробітної платні, яка, в свою чергу, більша ніж темпи зростання собівартості. Таке порівняння динаміки показників у трьох групах кафе за три роки не спостерігається лише у групі з дрібним обсягом товарообігу, за попередніми дослідженнями можна пояснити це тим, що саме в цій групі кафе середня кількість працівників зменшилась, тому цей факт негативно позначився на продуктивності праці та динаміці її зміни. Також передбачена нами умова позитивності впливу продуктивності на рентабельність $(T_{фзп} - T_c) > 0$ досліджуваної сукупності підприємств ресторанного господарства доведена результатами розрахунків, наведеними в таблиці 2.

Якщо простежити за динамікою зміни досліджуваних показників, поданих у таблиці 2, можна зробити висновок, що передбачена нами умова позитивності впливу продуктивності праці на

рентабельність $(T_{фзп} - T_c) > 0$ зберігається за три досліджених роки. Однак, умова (11) спостерігається у сукупності досліджених ресторанів лише частково, це можна пояснити також зменшенням середньої чисельності працівників ресторанів, що негативно вплинуло на зміну динаміки продуктивності праці, таблиця 1.

Таким чином, шляхом використання методу балансового порівняння нами доведено залежність між показниками прибутковості та показниками праці (а саме темпами зростання частки заробітної платні в собівартості продукції). Отримані умови росту рівня рентабельності підтверджуються фактичними даними і можуть застосовуватися не лише в процесі поточної діяльності підприємства галузі, а і в процесі стратегічного аналізу та управління, формування загальної стратегії підприємства. Уміння керівника правильно використовувати трудовий потенціал сприяє підвищенню ефективності діяльності, зменшенню витрат, збільшує рентабельність і конкурентоспроможність підприємства ресторанного господарства.

Література

1. Лучанинов, С. Нормирование численности рабочих на предприятиях общественного питания [Текст] / С. Лучанинов // Справочник экономиста. – 2007. – № 6. – С. 68-72.
2. Синько, Н. Організація оплати праці працівників громадського харчування [Текст] / Н. Синько // Досвід кадровика. – 2007. – № 8. – С. 89-93.
3. П'ятницька, Н. Стратегічні чинники впливу на збутову діяльність закладів ресторанного господарства [Текст] / Н. П'ятницька, Т. Амброзевич // Вісн. Київ. нац. торг-екон. ун-ту. – 2007. – № 6. – С. 46-54.
4. Кривошей, В. В. Розроблення науково-обґрунтованих рекомендацій прогнозування фінансових результатів з використанням показника рівня продуктивності праці [Текст] / В. В. Кривошей // Вісник Міжнародного слов'янського університету, серія "Економіка". – Том 6. – № 2. – 2003. – С. 76-83.
5. Брачи, С. О богатстве народа: экономическая история Соединенных Штатов [Текст] / С. Брачи // Современная политика и экономика: Вып. 1. - Государство и рынок: Т. 5. - Ч. 1. - Дайджест - конспект 2. - М., 1995. - С. 3 - 57.
6. Вильямсон, О. Е. Частная собственность и рынок капитала [Текст] / О. Е. Вильямсон // Экономика и организация производства. – 1993. – № 5. – С. 66-80.
7. Ковалева, Г. Д. Циклическая динамика экономических процессов: измерение и моделирование [Текст] / Г. Д. Ковалева ; отв. ред. Б. Б. Розин; РАН. Сибирское отделение. Институт экономики и организации промышленного производства. – Новосибирск : Наука. Сибирское отделение, 1992. – 156 с.
8. Робинсон, Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции [Текст] / Дж. Робинсон ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1986. – 472 с.
9. Рабочая книга по прогнозированию [Текст] / Под ред. М. В. Бестужева-Лада. – М. : Мысль, 1982.
10. Синиченко, З. И. Функционально-стоимостный анализ как инструмент повышения эффективности производства [Текст] / З. И. Синиченко, М. В. Новиков. – Таганрог: ТРТУ, 1991.
11. Борманн, Д. Менеджмент. Предпринимательская деятельность в рыночной экономике [Текст] / Д. Борманн, Л. Воротина, Р. Федерманн. – Гамбург : S+W, 1992.
12. Экономика предприятия [Текст] / Под ред. В. Я. Горфинкеля, проф. Е. М. Купрякова. – М. : Банки и биржи «ЮНИТИ», 2001.
13. Фролова, Л. В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством [Текст] / Л. В. Фролова. – Донецк : ДонГУЕТ, – 2005. – 322с.

АНАЛІЗ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто сутність, види і причини банкрутства підприємства. Визначено передумови банкрутства як результату взаємодії низки зовнішніх і внутрішніх факторів. Аргументовано необхідність вироблення фінансових методів попередньої діагностики та можливого захисту підприємств від банкрутства, запропоновано схему здійснення аналізу фінансового стану неплатоспроможного підприємства, розглянуто напрями фінансового оздоровлення суб'єктів господарювання.

Ключові слова

Банкрутство, неплатоспроможність, боржник, фінансові методи, фінансовий аналіз.

Банкрутство підприємства є відносно новим явищем для національної економіки. Практика показує, що в умовах нестабільності економіки, часто змінюваного законодавства, цінової політики, грошового дефіциту ряд підприємств стають неплатоспроможними, що може призвести до їх банкрутства. Воно характеризує неспроможність підприємства задовільнити вимоги кредиторів щодо сплати за товари, роботи та послуги, а також забезпечити обов'язкові платежі в бюджет і позабюджетні фонди.

Банкрутство як елемент ринкових відносин стало реальністю української економіки.

Кількість неплатоспроможних вітчизняних підприємств зростає і становить сьогодні майже 50 %. Економічна, політична та соціальна кризи другої половини 90-х років ХХ століття змінили ставлення до банкрутства підприємств. В Україні створено ряд територіальних агентств з питань банкрутства, предметом діяльності яких є складання та уточнення списків неплатоспроможних підприємств.

Метою статті є вироблення фінансових методів попередньої діагностики і можливого захисту підприємств від банкрутства. Передумови банкрутства – це результат взаємодії низки зовнішніх і внутрішніх факторів. Зовнішніми по відношенню до підприємства є такі чинники:

- економічні: кризовий стан економіки країни, інфляція, загальний спад виробництва,

нестабільність фінансової системи, зростання цін на ресурси, зміна кон'юнктури ринку, неплатоспроможність і банкрутство партнерів тощо;

- політичні: політична нестабільність суспільства, зовнішньоекономічна політика держави, втрата ринків збуту, зміна умов експорту й імпорту, недосконалість законодавства у сфері господарського права, антимонопольної політики, підприємницької діяльності та ін.;
- посилення міжнародної конкуренції у зв'язку з розвитком науково-технічного прогресу;
- демографічні: чисельність, рівень добробуту народу, розмір і структура потреб і платоспроможний попит населення на ті чи інші види товарів і послуг.

У підприємства фактично немає можливості впливати на зовнішні чинники або цей вплив дуже слабкий.

До факторів, які носять внутрішній характер, можна віднести:

- дефіцит власного оборотного капіталу як наслідок неефективної виробничої діяльності чи неефективної інвестиційної політики;
- низький рівень техніки, технології й організації виробництва;
- зниження ефективності використання виробничих ресурсів підприємства;
- створення наднормативних обсягів незавершеного будівництва, виробничих запасів,

що зумовлює сповільнення оборотності капіталу та виникнення його дефіциту;

- залучення позикових засобів в оборот підприємства на невигідних умовах, що призводить до погіршення фінансового стану і зниження рентабельності господарської діяльності;
- незадовільний збут продукції через низький рівень організації маркетингової діяльності підприємства.

Як правило, внутрішні чинники безпосередньо залежать від організації роботи на самому підприємстві. Банкрутство підприємства є наслідком одночасного впливу на нього усіх названих чинників. У розвинутих країнах зі стійкими політичними і економічними системами банкрутства на 1/3 зумовлені зовнішніми чинниками і на 2/3 – внутрішніми. Для України нестача ліквідності більшої частки виробничих підприємств зумовлена структурно-логічними диспропорціями, залишеними нам у спадок колишньою планово-командною системою, а також діями сучасних державних органів управління і не пов'язана з реальною ефективністю і соціально-економічним значенням відповідних виробництв.

В умовах ринку вироблено фінансові методи попередньої діагностики та можливого захисту підприємств від банкрутства. Діагностика банкрутства передбачає контроль за його ознаками, в процесі якого вирішуються такі питання:

- періодично досліджується фінансовий стан підприємства з метою попереднього виявлення симптомів кризового розвитку, що викликає загрозу банкрутства. У даному випадку, аналізуючи фінансовий стан підприємства, доцільно виділити „кризове поле”, тобто показники поточного та перспективного потоку платежів, показники формування чистого грошового потоку у виробничій (операційній), фінансовій та інвестиційній діяльності підприємства;
- визначається і аналізується динаміка показників платоспроможності (фінансової стійкості) та ділової активності підприємства, що дозволяє зробити висновок про рівень поточної загрози банкрутства.

Здатність до нейтралізації загрози банкрутства підприємства за рахунок внутрішнього його потенціалу оцінюють коефіцієнтами рентабельності капіталу та оборотності активів. Коефіцієнт рентабельності капіталу свідчить про те, в якій мірі капітал підприємства здатний формувати додаткові грошові потоки для погашення платіжних зобов'язань. Показник оборотності активів показує швидкість формування додаткових грошових потоків. За даними показниками формують інтегральну оцінку загрози банкрутства.

З врахуванням результатів аналізу фінансового стану підприємства з позицій загрози банкрутства можна оцінити резерв його кризового стану. Останній визначають для вибору відповідного фінансового механізму захисту від банкрутства. При оцінці кризового стану підприємства використовують такі характеристики: легка криза, важка криза, катастрофа.

Виходячи з характеру кризи, визначають адекватний їм спосіб реагування. Легку кризу підприємства, яку зумовлює можлива ймовірність банкрутства, можна нейтралізувати нормалізацією поточної фінансової діяльності. Важка криза як наслідок високої ймовірності банкрутства підприємства вимагає повного використання внутрішніх механізмів фінансової стійкості.

Катастрофічний стан підприємства вимагає пошуку

ефективних форм санації або ж крайнього заходу – ліквідації підприємства.

Аналіз ймовірності банкрутства вважається складовою комплексного фінансового аналізу підприємства. У Методиці проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств і організацій, затвердженій Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств і організацій, провідну роль відведено саме фінансовому аналізу.

Згідно вищезазваної методики аналіз фінансового стану неплатоспроможного підприємства здійснюється за такою схемою:

- аналіз динаміки валюти балансу та його структури;
- аналіз фінансової незалежності, фінансової стабільності та забезпеченості власним капіталом;
- аналіз структури кредиторської заборгованості;
- аналіз структури активів підприємства;
- аналіз витрат на виробництво;
- аналіз прибутковості підприємства;
- аналіз використання прибутку.

Основним завданням аналізу є оцінювання результатів господарської діяльності за попередній і поточні роки, виявлення факторів, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники роботи підприємства, прийняття рішення про визнання структури балансу задовільною (незадовільною), а підприємства – платоспроможним (неплатоспроможним) і подання пропозицій Кабінету Міністрів України щодо доцільності внесення його до Реєстру неплатоспроможних підприємств і організацій. Результати проведеного аналізу включають: аналіз фінансового стану та аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства. Джерелами інформації для здійснення аналізу є форми фінансової звітності, розрахунки нормативу власних оборотних активів, дані про склад, структуру та період утворення дебіторської та кредиторської заборгованостей, бізнес-плани, результати маркетингових досліджень.

Отже, важливою передумовою вибору дійових заходів відновлення платоспроможності боржника і розробки програми санації (оздоровлення) є проведення поглибленого комплексного аналізу операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Такий аналіз дозволяє оцінити перспективи розвитку, внутрішні резерви фінансових ресурсів, залучення інвесторів для розширення обсягів і номенклатури випуску продукції, підвищення рівня її конкурентоспроможності.

Система захисних фінансових механізмів при симптомах банкрутства залежить від масштабів кризової ситуації. При легкій фінансовій кризі потрібно проаналізувати поточну фінансову ситуацію, збалансувати грошові потоки (приплив і відплив коштів). Глибока фінансова криза вимагає повного використання всіх внутрішніх і зовнішніх механізмів забезпечення фінансової стабілізації. Повна фінансова катастрофа передбачає пошук ефективних форм санації.

Внутрішні механізми фінансової стабілізації підприємства насамперед повинні бути спрямовані на відновлення платоспроможності підприємства. Для усунення поточної неплатоспроможності рекомендується провести оперативні заходи з метою стабілізації фінансової ситуації, зокрема: скоротити по можливості поточні витрати, що в певній мірі призупинить зростання фінансових зобов'язань, реалізувати окремі види активів, що призведе до

збільшення позитивного грошового потоку.

Після цього доцільно реалізувати тактичні заходи, спрямовані на досягнення фінансової рівноваги підприємства в майбутньому періоді, тобто перевищення обсягу генерування над обсягом споживання власних фінансових ресурсів.

Повна фінансова стабілізація може бути досягнута за умови, якщо підприємство забезпечить тривалу фінансову рівновагу. У зв'язку з цим стратегічний механізм захисних заходів повинен бути спрямований на підтримку фінансової стабільності підприємства впродовж тривалого періоду.

Для виведення підприємства з кризового стану розробляють бізнес-план фінансового оздоровлення підприємства, використовуючи при цьому всі внутрішні і зовнішні механізми фінансової стабілізації.

До зовнішніх чинників фінансового оздоровлення неплатоспроможних підприємств можна віднести: випуск нових акцій і облігацій; об'єднання неплатоспроможного підприємства з іншим; надання банківських кредитів і дотацій; реструктуризація боргів; лізинг, оскільки він не вимагає повної одноразової оплати орендованого майна і служить одним із видів фінансування; тимчасова відмова від виплати дивідендів; тимчасова відмова від соціальних програм.

Одним із основних напрямів фінансового

оздоровлення підприємства є пошук внутрішніх резервів збільшення прибутковості виробництва і забезпечення беззбиткової роботи за рахунок:

- підвищення якості і конкурентоспроможності продукції;
- зниження собівартості продукції (робіт, послуг) шляхом раціонального використання виробничих ресурсів;
- скорочення постійних витрат на одиницю продукції в результаті розширення обсягів її виробництва;
- зменшення частки прибутку, що спрямовується на споживання;
- підвищення ступеня використання виробничої потужності підприємства;
- реалізація майна, що не використовується підприємством.

У процесі пошуку внутрішніх джерел оздоровлення неплатоспроможного підприємства потрібно насамперед приділити увагу впровадженню прогресивних норм, нормативів, ресурсозберігаючих технологій, вдосконаленню організації обліку і контролю за використанням ресурсів, а також матеріального і морального стимулювання працівників за економію ресурсів і скорочення непродуктивних витрат і втрат.

Література

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом [Текст] : закон України // Енциклопедія юриста. – К., 2002.
2. Клебанова, Т. С. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління [Текст] / Т. С. Клебанова, О. М. Бондар, О. В. Мозенков та ін. ; за ред. О. В. Мозенкова. – Х. : ВД „ІНЖЕК”, 2003 – 272 с.
3. Литвин, Б. М. Економічні відносини в інвестиційно-будівельному комплексі [Текст] / Б. М. Литвин, З. Б. Литвин, С. М. Скочиляс : наук.-практ. посібник. – Тернопіль: Економічна думка, 2007.
4. Литвин, Б. М. Ринкові відносини в інвестиційному комплексі [Текст] / Б. М. Литвин, С. М. Скочиляс. – Тернопіль : Економічна думка, 2002.
5. Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст] : навч. посібник / Г. В. Савицька. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2005.
6. Управління фінансовою санацією підприємства [Текст] : навчальний посібник / За ред. Данилюка М. О., Савича В. І. – К. : Центр навчальної літератури, 2006.
7. Буряк, П. Ю. Фінансово-економічний аналіз [Текст] : підручник / П. Ю. Буряк, М. В. Римар, М. Т. Биць та ін. Під загальною редакцією П. Ю. Буряк, М. В. Римар. – К. : ВД „Професіонал”, 2004.

СТРУКТУРА КАПІТАЛУ ЯК ЧИННИК РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Визначено характерні риси процесу формування капіталу підприємства за рахунок власних та залучених коштів. Проаналізовано структуру та динаміку капіталу підприємства. Виявлено чинники, що впливають на ефективність формування та використання основних структурних компонентів капіталу. Розроблено рекомендації щодо оптимізації структури капіталу підприємства.

Ключові слова

Капітал, структура капіталу, власний капітал, позичковий капітал, залучений капітал, аналіз капіталу, оцінка капіталу, оптимізація капіталу.

За ринкових умов господарювання у підприємницьких структурах незалежно від форм власності й організаційно-правового статусу виникає значна потреба у капіталі для забезпечення нормального процесу фінансування своєї діяльності. Як наслідок, виникає багато питань теоретичного та прикладного характеру щодо оптимізації структури капіталу підприємства як певної сукупності його фінансових ресурсів.

В економічній літературі питання сутності капіталу, його форми, значення у економічному розвитку знайшли відображення у роботах А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, А. Маршалла, Дж. М. Кейнса, а також у працях сучасних економістів У. Шарпа, Ю. Брігхема, Л. Гапенські, С. Росса, Р. Вестерфілда, Б. Джордана, Ф. Лі Ченга, Д. Фіннерті, М. Скотта та ін. Серед тих досліджень, де безпосередньо розглядаються проблеми управління капіталом, аналізу його структури і динаміки, можна виокремити роботи І. О. Бланка, О. Д. Василика, А. О. Задой, А. А. Пересади, А. М. Поддєрьогіна, О. П. Чернявського, І. Т. Балабанова, В. В. Бочарова, В. В. Ковальова, Л. О. Коваленка, Л. М. Ремньової, Г. Г. Кірейцева, Є. С. Стоянової, О. О. Шеремета та ін.

Разом з тим в умовах ринкової економіки виникає багато специфічних проблем щодо процесів формування та використання капіталу підприємства, знаходження адекватних шляхів оптимізації його структури, що актуалізує значення подальшого розвитку відповідних наукових досліджень.

Метою даного наукового дослідження є поглиблення теоретичних засад і розробка практичних рекомендацій щодо

формування ефективної структури капіталу підприємства для забезпечення економічних інтересів його власників.

Завданнями дослідження є ідентифікація характерних рис процесу формування капіталу підприємства за рахунок власних та залучених коштів, виявлення чинників, що впливають на ефективність формування та використання основних структурних компонентів капіталу, пошук можливостей оптимізації структури капіталу підприємства.

Капітал підприємства формується при його створенні та у процесі здійснення фінансово-господарської діяльності. Так при створенні підприємства його стартовим капіталом є вартість майна підприємства. На цьому етапі, коли підприємство ще не має зовнішньої заборгованості, власний капітал (початковий капітал) відповідає вартості активів за балансом. Здійснюючи господарську діяльність, підприємство завжди використовує залучені кошти, тобто створює борги. Тоді власний капітал визначається як різниця між вартістю його майна і борговими зобов'язаннями. Отже, власний капітал – це частина активів підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

Основна мета функціонування капіталу – це його рух. Впродовж поточної діяльності підприємства форма його капіталу постійно змінюється. Ці зміни стосуються збільшення (зменшення) як абсолютної величини капіталу, так і окремих його складових. Постійно здійснюється перетворення одних ресурсів на капітал, інших – на товар або інші види цінностей.

Як відомо, основу фінансового потенціалу підприємства становить його власний капітал. Він показує лише облікову, а не ринкову вартість прав власників підприємства, оскільки залежить від застосованих методів оцінки активів та зобов'язань підприємства. Тому збереження власного капіталу є одним з основних показників якості фінансового управління підприємством.

Дослідження структури власного капіталу показало, що його елементи набувають специфічних особливостей залежно від організаційно-правового статусу конкретного підприємства. Ці особливості зумовлені насамперед нормами законодавства, якими встановлено організаційно-правові форми підприємств, та вимогами щодо порядку формування та руху їх власного капіталу.

Позичковий капітал підприємства – це кошти, залучені для фінансування діяльності підприємства на принципах строковості, поверненості та платності. До його складу входять короткострокові й довгострокові зобов'язання та кредиторська заборгованість.

Різноманітним залученого капіталу виступають облігаційні позики (кошти, які одержані внаслідок проведення емісії облігацій). Вони можуть переходити з групи залученого до групи власного капіталу шляхом конвертації облігацій у акції. Таким чином змінюється співвідношення між власним і залученим капіталом.

Співвідношення між власним і залученим капіталом – один з важливих фінансових показників діяльності підприємств. Його вагомість полягає у тому, що підприємство може досягти значних результатів при використанні різних складових капіталу. Застосування комбінованих джерел формування капіталу значно підвищує результативність діяльності підприємства.

Аналіз капіталу підприємства передбачає проведення оцінки складу і структури капіталу, зміни його складових. Такий аналіз здійснюється на основі порівняльного аналітичного балансу, який складають шляхом агрегування однорідних за складом елементів балансових статей. При цьому розраховують показники структури, абсолютні й відносні зміни у власних і позичкових коштах підприємства за звітний період.

При аналізі встановлюють:

- основні джерела формування сукупних активів підприємства;
- зміну власного капіталу і його частку у балансі підприємства за період, що аналізується. При цьому збільшення частки власного капіталу розглядається як позитивне явище, що сприяє зміцненню фінансової стійкості підприємства;
- зміну питомої ваги позичкових коштів у сукупних джерелах утворення активів. Якщо частка збільшилася, то це може свідчити про посилення фінансової нестабільності підприємства і підвищення ступеня його фінансових ризиків. Зменшення частки зумовлює підвищення фінансової незалежності підприємства;
- зміни величини резервів, фондів і прибутку підприємства. При цьому збільшення резервів, фондів і нерозподіленого прибутку може бути результатом ефективної роботи підприємства, а їх зменшення свідчить про зниження ділової активності підприємства;
- зміни структури власного капіталу і його складових, що займають найбільшу питому вагу;
- зобов'язання, що переважають у структурі позичкового капіталу (довгострокові чи

короткострокові). Аналіз структури фінансових зобов'язань дає відповідь на питання чи підвищився (знизився) ризик втрати фінансової стійкості підприємства. Перевага короткострокових джерел у структурі позичкових коштів є негативним фактом, що характеризує погіршення структури балансу і підвищення ризику втрати фінансової стійкості. Перевага довгострокових джерел у структурі позичкового капіталу є позитивним фактором, що характеризує поліпшення структури балансу і зменшення ризику втрати фінансової стійкості;

- зобов'язання, що переважають у структурі кредиторської заборгованості на початок і на кінець аналізованого періоду;
- зміни за аналізований період короткострокових зобов'язань перед бюджетом, постачальниками і підрядниками з оплати праці, зі страхування, з векселів виданих, із внутрішніх розрахунків, з одержаних авансів. Збільшення суми отриманих авансів може бути позитивним моментом, а її зменшення – негативним;
- темпи росту короткострокової заборгованості в аналізованому періоді. Негативним явищем є значна частка заборгованості (понад 60 %) перед бюджетом, оскільки затримки відповідних платежів зумовлюють нарахування пені, відсоткові ставки за якими досить високі, що підвищує ймовірність банкрутства підприємства. Негативним моментом є також значна частка (понад 60%) заборгованості за позабюджетними платежами.

Агрегований порівняльний аналітичний баланс підприємства наведено у табл. 1.

Дані табл. 1 свідчать, що загальна вартість капіталу підприємства зросла на 13,4% в основному за рахунок збільшення вартості власного капіталу і на кінець звітного періоду становила 84,9%. Збільшення частки власного капіталу є позитивним моментом для даного підприємства, оскільки сприяє зміцненню його фінансової стійкості. Суттєвий вплив на зростання власного капіталу підприємства має зростання вартості нерозподіленого прибутку, темп приросту якого становив 58,0%.

Стосовно залученого капіталу, то його питома вага у загальній вартості капіталу на кінець звітного періоду зменшилась на 2,0% і становила лише 15,1%, що свідчить про зниження залежності підприємства від залучених джерел фінансування і поліпшення його фінансового стану. У структурі залученого капіталу значну частку (78,4%) займають поточні зобов'язання, їх обсяг на кінець звітного періоду зріс на 31,0 тис. грн., що свідчить про погіршення розрахункової дисципліни на підприємстві. Зменшення на кінець звітного періоду кредиторської заборгованості на 27,6 тис. грн. означає, що підприємство практично не використовує товарний кредит постачальників і тим самим обмежує свою ділову активність. У цілому можна зробити висновок про досить стійкий фінансовий стан даного підприємства.

У наведеному прикладі аналіз балансу обмежений одним звітним періодом. Однак для визначення тенденцій і закономірностей фінансового розвитку підприємства суттєве значення має трендовий аналіз окремих статей балансу за декілька звітних періодів з можливим використанням методів математичної статистики.

Таблиця 1. Агрегований порівняльний аналітичний баланс ВАТ «Тернобуддеталь»

№ п/п	Стаття пасиву балансу	На початок звітної періоду		На кінець звітної періоду		Зміни за звітний період			
		тис. грн.	відсоток до підсумку	тис. грн.	відсоток до підсумку	абсолютні (±), тис. грн. (гр. 3. - гр. 1)	темп, % (гр. 5 / гр. 1) x 100%	структури, % (за гр. 5)	частка, пунктів (гр. 4- гр. 2)
	Капітал - всього	4128,2	100,0	4680,1	100,0	551,9	13,4	100,0	0
1.	Власний капітал	3422,6	82,9	3971,1	84,9	548,5	16,0	99,4	2,0
1.1.	Статутний капітал	1483,9	35,9	1483,9	31,7	-	-	-	-4,2
1.2.	Нерозподілений прибуток	713,8	17,3	1128,1	24,1	414,3	58,0	75,1	6,8
1.3.	Інші джерела	1224,9	29,7	1359,1	29,1	134,2	10,9	24,3	-0,6
2.	Залучений капітал	705,6	17,1	709,0	15,1	3,4	0,5	0,6	-2,0
2.1.	Довгострокові зобов'язання	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2.	Короткострокові кредити і позики	-	-	-	-	-	-	-	-
2.3.	Кредиторська заборгованість	180,6	4,4	153,0	3,2	-27,6	-15,3	-5,0	-1,2
2.4.	Поточні зобов'язання	525,0	12,7	556,0	11,9	31,0	5,9	5,6	-0,8

Далі доцільно простежити динаміку структури власного капіталу, тобто вивчити причини її зміни впродовж звітної періоду.

Для власного капіталу характерні такі ознаки:

- простота залучення, оскільки рішення, які пов'язані із збільшенням власного капіталу (особливо за рахунок внутрішніх джерел його формування), приймаються власниками та менеджерами підприємства без необхідності отримання згоди інших суб'єктів господарювання;
- висока здатність генерування прибутку в усіх сферах діяльності, оскільки при його використанні непотрібна виплата позикового відсотку;
- забезпечення фінансової стійкості розвитку підприємства, його платоспроможності у довгостроковому періоді, а відповідно і зниження ризику банкрутства.

Водночас власному капіталу підприємства притаманні певні недоліки:

- обмеженість обсягу залучення, а відповідно і

можливостей суттєвого розширення операційної та інвестиційної діяльності підприємства, зокрема в періоди сприятливої кон'юнктури ринку на окремих етапах його життєвого циклу;

- висока вартість у порівнянні з альтернативними позиковими джерелами формування капіталу;
- невикористана можливість приросту коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок залучення позикових фінансових коштів, оскільки без такого залучення неможливо забезпечити перевищення фінансової рентабельності діяльності підприємства над економічною.

Підприємство, що використовує тільки власний капітал (табл. 2), має найвищу фінансову стійкість (його коефіцієнт автономії дорівнює одиниці), водночас обмежує темпи свого розвитку (оскільки не може забезпечити формування необхідного додаткового обсягу активів у періоди сприятливої кон'юнктури ринку) і не використовує фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал.

Таблиця 2. Динаміка структури власного капіталу ВАТ "Тернобуддеталь"

№ п/п	Показники	На початок звітної періоду		На кінець звітної періоду		Відхилення	
		Сума, тис. грн.	%, до загальної суми	Сума, тис. грн.	%, до загальної суми	Сума, тис. грн.	%, до загальної суми
1.	Статутний капітал	1483,9	43,3	1483,9	37,4	-	-
2.	Інший додатковий капітал	988,1	28,9	988,1	24,9	-	-
3.	Резервний капітал	236,8	6,9	371,0	9,3	134,2	24,5
4.	Нерозподілений прибуток	713,8	20,9	1128,1	28,4	414,3	75,5
	Разом	3422,6	100	3971,1	100	548,5	-100

Отже, обсяг власного капіталу ВАТ "Тернобуддеталь" на кінець звітної періоду зріс на 548,5 тис. грн., що свідчить про нарощування власного капіталу за рахунок збільшення обсягу нерозподіленого прибутку.

У складі власного капіталу найбільшу питому вагу займає статутний капітал (37,4 %), хоч його частка на кінець звітної періоду знизилась на 5,9 пункти. У даній організації простежується тенденція щодо збільшення обсягу фінансування діяльності за рахунок

нерозподіленого прибутку. Так на кінець аналізованого періоду у складі власного капіталу нерозподілений прибуток зріс на 7,5 пункти і становив 28,4%. Зазначена тенденція сприяє зміцненню фінансового стану підприємства і підвищенню його ділової активності.

Ефективна фінансова діяльність підприємства пов'язана безпосередньо з функціонуванням залученого капіталу. Його використання дозволяє суттєво збільшити обсяг господарської діяльності підприємства,

забезпечити ефективніше використання власного капіталу, прискорити формування різноманітних цільових фінансових коштів, а в кінцевому результаті - підвищити ринкову вартість підприємства.

Позичковий капітал характеризується певними позитивними ознаками, зокрема:

- достатньо широкими можливостями залучення при значному кредитному рейтингу підприємства, наявності застави або гарантії поручителя;
- забезпеченням зростання фінансового потенціалу підприємства при необхідності суттєвого розширення його активів і зростання темпів росту обсягу його господарської діяльності;
- більш низькою вартістю порівняно з власним капіталом за рахунок забезпечення ефекту "податкового щита" (вилучення витрат на його обслуговування з оподаткованої бази при сплаті податку на прибуток);
- здатністю генерувати приріст фінансової рентабельності (коефіцієнта рентабельності власного капіталу).

Водночас використання позичкового капіталу має окремі недоліки. До основних із них належать:

- використання позичкового капіталу генерує найбільш небезпечні фінансові ризики у господарській діяльності підприємства — ризик зниження фінансової стійкості та втрати платоспроможності. Рівень цих ризиків зростає пропорційно зростанню питомої ваги використання позичкового капіталу;
- активи, сформовані за рахунок позичкового капіталу, генерують меншу норму прибутку, яка

знижується на суму виплачуваного позичкового відсотка в усіх його формах (відсотка за банківський кредит, лізингової ставки; купонного відсотка за облігаціями, вексельного відсотка за товарний кредит тощо);

- суттєва залежність вартості позичкового капіталу від коливань кон'юнктури фінансового ринку. В окремих випадках при зниженні середньої ставки позичкового відсотка на ринку використання раніше отриманих кредитів (особливо на довгостроковій основі) стає для підприємства невигідним у зв'язку з наявністю більш дешевих альтернативних джерел кредитних ресурсів;
- складність процедури залучення (особливо у значних обсягах), оскільки надання кредитних ресурсів залежить від рішення інших суб'єктів господарювання (кредиторів), потребує інколи відповідних сторонніх гарантій або застави (при цьому гарантії страхових компаній, банків або інших суб'єктів господарювання надаються, як правило, на платній основі).

Отже, підприємство, яке використовує позичковий капітал, має значний фінансовий потенціал свого розвитку (за рахунок формування додаткового обсягу активів) і можливості приросту фінансової рентабельності діяльності. Водночас при цьому воно генерує фінансовий ризик і загрозу банкрутства (які зростають при збільшенні питомої ваги позичкових коштів у загальній сумі капіталу).

Розглянемо структуру залученого капіталу на прикладі ВАТ «Тернобуддеталь».

Таблиця 3. Динаміка структури залученого капіталу ВАТ «Тернобуддеталь»

№ п/п	Показники	На початок звітнього періоду		На кінець звітнього періоду		Зміни за звітній період	
		Сума, тис. грн.	% до суми заборгованості	Сума, тис. грн.	% до суми заборгованості	Абсолютні, тис. грн.	У структурі, пунктів
1.	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	180,6	25,6	153,0	21,6	-27,6	-4,0
2.	Поточні зобов'язання за розрахунками:						
	з одержаних авансів	-	-	151,0	21,3	151,0	21,3
	з бюджетом	113,6	16,1	154,6	21,8	41,0	5,7
	з позабюджетних платежів	-	-	-	-	-	-
	зі страхування	37,3	5,3	66,8	9,4	29,5	4,1
	з оплати праці	83,0	11,8	127,4	18,0	44,4	6,2
3.	з учасниками	190,3	26,9	53,0	7,5	-137,3	-19,4
	із внутрішніх розрахунків	-	-	-	-	-	-
	Інші поточні зобов'язання	100,8	14,3	3,2	0,4	-97,6	-13,9
	Усього	705,6	100,0	709,0	100,0	3,4	0

Отже, у складі залученого капіталу на кінець звітнього періоду найбільшу питому вагу на підприємстві займають поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом (21,8%), кредиторська заборгованість постачальникам за товари, роботи, послуги (21,6%) та заборгованість з одержаних авансів (21,3%). Досить суттєвою є заборгованість з оплати праці. Її величина на кінець звітнього періоду зросла на 6,2% і становила 127,4 тис. грн. Інші види запозичень мають незначну питому вагу, їх частка у загальній сумі на кінець звітнього періоду знаходилась у межах від 0,4 до 9,4 %. Загалом на кінець звітнього періоду обсяг поточних зобов'язань у ВАТ «Тернобуддеталь» зріс лише на 3,4 тис. грн. і становив 709,0 тис. грн. У валюті балансу поточні

зобов'язання на кінець звітнього періоду становили лише 15,1%.

Аналіз структури залученого капіталу показав, що у процесі своєї діяльності підприємство не використовує кредити банку. Тому з метою підвищення результативності діяльності ВАТ «Тернобуддеталь» необхідно залучати позичковий капітал, що дозволить істотно збільшити обсяг випуску продукції і підвищити ефективність використання власного капіталу.

За ринкових умов залучений капітал займає основне місце у структурі джерел фінансування. Особливо наочною ця ситуація була у період гіперінфляції, коли залучений капітал став чи не єдиним реальним

джерелом фінансування господарської діяльності підприємств.

Як правило, у складі залученого капіталу найбільшу питому вагу займає кредиторська заборгованість. Очевидно, що з позиції платності джерела кредиторська заборгованість неоднорідна, частина її має приховану платність, яка найчастіше не враховується у фінансовому управлінні підприємством.

Відносно збільшення кредиторської заборгованості має подвійний характер. З одного боку, ця тенденція сприяє появі додаткового джерела фінансування, у певному сенсі безплатному, а з іншого - надмірне збільшення кредиторської заборгованості дуже небезпечно через підвищення ризику можливого банкрутства. Однак за умов розвитку ринкових

відносин, удосконалення систем розрахунків, підвищення правової культури і договірної дисципліни ситуація буде змінюватися.

Таким чином, структура капіталу підприємства безпосередньо впливає на його формування і результативність використання. Вона визначає багато аспектів не тільки фінансової, але й операційної та інвестиційної діяльності підприємства, здійснює активний вплив на кінцеві результати його роботи. Структура капіталу впливає на рентабельність активів та власного капіталу, визначає фінансову стійкість та платоспроможність, формує оптимальне співвідношення прибутковості та ризику у процесі розвитку підприємства.

Література

1. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента [Текст] / И. А. Бланк. Т.2. – К. : Ника-Центр, 1999. – 512 с.
2. Измайлова, К. В. Финансовый анализ [Текст] / К. В. Измайлова. - К. : МАУП, 2000. – 152 с.
3. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности [Текст] / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 512 с.
4. Коваленко, Л. О. Финансовый менеджмент [Текст] : навч. пос. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – К. : Знання, 2005. – 485 с.
5. Лахтіонова, Л. А. Финансовый анализ субъектов господарювання [Текст] / Л. А. Лахтіонова. - К. : КНЕУ, 2001. – 387 с.
6. Литвин Б. М. Финансовый анализ [Текст] : навч. пос. / Б. М. Литвин, М. В. Стельмах, – К. : Хай-Тек Прес, 2008. – 336 с.
7. Финансовый менеджмент [Текст] : навчальний посібник / За ред. проф. Г. Г. Кірейцева. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 531 с.
8. Шеремет О. О. Финансовый анализ [Текст] : навчальний посібник / О. О. Шеремет. – К. : 2005. – 196 с.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Здійснено аналіз проблем формування, оцінювання та визначено шляхи підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємства.

Ключові слова

Персонал, трудовий потенціал підприємства, професіограма, оцінювання.

Сучасна практика доводить, що значна кількість підприємств, які досягли економічного успіху в умовах ринкового макросередовища, виробили інноваційні підходи до ведення бізнесу завдяки новим підходам до використання людських ресурсів. Ці підходи передбачають зміну поглядів на роль людини у складних процесах діяльності підприємства, а саме – на міру залучення її до цих процесів, зміну акцентів на широке залучення персоналу до розробки і прийняття управлінських рішень, активізацію творчої активності працівників. Отже, першочерговим завданням управління підприємством стає формування, оцінка та ефективне використання його трудового потенціалу для вирішення виробничих і соціальних завдань.

Проблеми формування та шляхи підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємства досліджуються і висвітлюються в працях М. І. Долішнього, А. В. Калини, О. А. Грішної, Є. В. Лапіна, О. С. Федоніна, Н. І. Шаталової та інших науковців. Проте невіршеними залишаються питання дослідження змісту поняття «трудова потенціал підприємства», не сформовані єдині підходи до його оцінювання, що могли би слугувати методологічною основою комплексної оцінки стану та чинників розвитку трудового потенціалу.

Тому автор у даній статті ставить завдання розробки теоретичних і методологічних засад управління трудовим потенціалом підприємства як основним стратегічним інтелектуальним ресурсом та основною конкурентною перевагою підприємства.

До визначення терміну «трудова потенціал» існує декілька підходів. М. Долішній [4] розглядає суть і природу трудового потенціалу з трьох

аспектів: демографічного, трудоворесурсного, політекономічного. Ю. Трубіч характеризує трудова потенціал як інтегральну характеристику кількості, якості та міри сукупної здібності до праці, яка визначає можливості персоналу для участі у трудовій діяльності. Н. Шаталова [7] подає таке лаконічне визначення: «трудова потенціал – це міра наявних ресурсів і можливостей, що безперервно формуються в процесі життя особистості, реалізуються в трудовій поведінці і визначають її реальну результативність». О. Федонін [6] вважає, що трудова потенціал – це існуючі сьогодні та передбачувані трудові можливості, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства. На відміну від трудових ресурсів трудова потенціал – це конкретні працівники, ступінь можливого використання яких у виробництві залежить від якості управління.

У зазначених трактуваннях трудового потенціалу враховуються кількісні та якісні показники персоналу, мінливість трудового потенціалу в часі, здатність до розвитку, реалізації трудового потенціалу через трудову поведінку, здатність трудового потенціалу впливати на якість і ефективність праці і виробництва. На нашу думку, набуває найбільшої актуальності розгляд трудового потенціалу як здатності давати певні економічні результати через забезпечення ефективної взаємозалежності і взаємодії кількісних і якісних складових персоналу у процесі виробництва.

Трудова потенціал одночасно концентрує в собі три рівні часових і просторових зв'язків і відносин – минуле, теперішнє, майбутнє. Минуле відображається через сукупність набутих і накопичених у процесі

формування і становлення трудового потенціалу знань, вмінь, навичок, досвіду персоналу.

Теперішній потенціал є відображенням сучасного рівня практичного застосування і використання наявних можливостей. Майбутній потенціал характеризує здатність до подальшого розвитку, примноження та удосконалення цих можливостей. Це означає, що об'єктом дослідження повинні бути не тільки наявні ресурси, але й накопичені та незадіяні, приховані резерви, потенціальні можливості.

Сукупний трудовий потенціал підприємства є комбінацією індивідуальних трудових потенціалів, які включають в себе психофізіологічні, виробничо-кваліфікаційні, соціально-статусні та ціннісно-орієнтаційні характеристики. Однак, не можна ставити знака рівності між сукупним трудовим потенціалом підприємства та арифметичною сумою індивідуальних потенціалів, адже при виконанні конкретної роботи в різних умовах, за різних обставин працівники можуть реалізовувати власні потенційні можливості різною мірою. До того ж трудовий потенціал працівника може здійснювати вплив на потенціали інших, змінюючи їх та змінюватись під впливом інших в процесі ефективної праці. Це означає існування синергійного ефекту, який призводить до того, що ціле може бути більшим, ніж сума окремих складових. Тому, на нашу думку, у формулі оцінки трудового потенціалу підприємства повинен бути відображений синергійний ефект:

$$ТП_{\text{ідпр}} = \left(\sum_{i=1}^n ТП_i + E_{\text{гр.син.}} \right) + E_{\text{син.вз.}}$$

де $ТП_{\text{ідпр}}$ - сукупний трудовий потенціал підприємства,

$ТП_i$ - індивідуальний трудовий потенціал окремого працівника,

$E_{\text{гр.син.}}$ - синергійний ефект від взаємодії працівників в межах формальних структурних груп та управління їхньою трудовою поведінкою;

$E_{\text{син.вз.}}$ - синергійний ефект від спільної, командної взаємодії колективів окремих структурних підрозділів, що виникає при поєднанні окремих частин в єдине ціле через здійснення управління персоналом підприємства.

Важливим елементом трудового потенціалу підприємства є індивідуальний трудовий потенціал працівника. Сучасні підприємства зіштовхнулися з тим фактом, що конкуренція стала всеохоплюючою, всепроникною, глобальною. Інтенсивність конкуренції зростає, запити споживачів ускладнюються, посилюється значення технологічних переваг, урізноманітнюється асортимент товарів, а їхній життєвий цикл скорочується. Такі зміни призводять до зміни трудового життя. Зростає частка обладнання з інтелектуальним управлінням, що вимагає від працівників не лише фізичної, але й розумової праці і зумовлює необхідність безперервного навчання. Підприємства надають перевагу працівникам широкій кваліфікації, які володіють одночасно декількома спеціальностями. Особливої важливості набуває співпраця в команді, прийняття рішень зміщується від заснованого на особистому досвіді і знаннях до прийняття рішень на основі бази знань та аналітичних методів, посилюється роль інформаційної складової в трудовому процесі. Отже, відбувається інтенсифікація насамперед інтелектуальної складової трудового потенціалу, і від зростання якості і продуктивності розумової праці персоналу всіх рівнів буде залежати загальна якість і продуктивність як на певному

робочому місці, так і на підприємстві в цілому. Переконливо можна очікувати, що з подальшим розвитком техніки та технології найгостріша потреба буде саме в інтелектуальних здібностях персоналу, незалежно від характеристик виконуваної роботи.

Одним з найважливіших питань будь-якого оцінювання, в тому числі і оцінювання трудового потенціалу підприємства, є визначення якостей, характеристик і ознак, які підлягають оцінюванню. Розробка системи посадових вимог до персоналу та професійних якостей працівників передбачає визначення переліку професійно-важливих якостей та узгодження їх з вимогами, які висувають професія, спеціальність, конкретне робоче місце, посада. Найефективнішим засобом у даному випадку, на нашу думку, є розробка і застосування професіограм, які дозволяють раціонально поєднати функціональний аналіз роботи з кваліфікаційними вимогами і визначити параметри взаємовідповідності працівника і посади, яку він обіймає, або на яку претендує.

Професіограма – це опис і обґрунтування системи вимог, які висуває певна діяльність, спеціальність або професія до людини. На наш погляд, значення застосування професіограм в практиці управління персоналом полягає в тому, що вони надають можливість підвищити ефективність оцінки трудового потенціалу підприємства та відбору персоналу за рахунок формалізації опису професій та спеціальностей. Зрозуміло, що така робота є надто складною і потребує значного досвіду і спеціальних знань. Тому в ролі експертів при складанні професіограм мають виступати спеціалісти, які досконало ознайомлені з діяльністю, мають високий рівень професіоналізму та значний практичний досвід. Не викликає сумніву і необхідність залучення професійних психологів в якості учасників або консультантів. Результатом спільного обговорення спеціалістів певного виду діяльності та професійних психологів може бути визначення переліку головних, найбільш значимих особливостей як самої діяльності, так і умов її виконання.

Отже, будь-яка професіограма повинна включати в себе відомості двох напрямків: по-перше, опис самої професійної діяльності через функціональний аналіз роботи; по-друге, опис, зведення вимог до людини, включеної в цю діяльність як перелік професійно необхідних якостей.

Зауважимо, що друга частина професіограми, яка стосується вимог, що ставляться до людини, є найбільш складною, оскільки ці вимоги є надто різноманітними. На нашу думку, професійно необхідні якості можна розподілити на такі групи: демографічні; освітні та інтелектуального розвитку; медико-біологічні; психофізіологічні; індивідуально-психологічні. Щодо усіх вимог експертами має бути здійснена оцінка: чи є певна якість професійно необхідною, професійно важливою або професійно бажаною. Слушним ми вважаємо зауваження науковців [2] щодо необхідності приділення уваги не тільки наявним чи потенційним якостям і характеристикам, але й мірі їхньої реалізації в трудовій поведінці.

Для оптимізації процесу визначення професійно необхідних якостей працівника і об'єктивності оцінювання їхньої важливості в трудовій діяльності спеціалісти в галузі менеджменту персоналу радять використовувати експертні оцінки за спеціально розробленими методиками. Зокрема, В.Травін і В.Дятлов [5] поділяють тестові методики на шість груп:

мотиви праці, оцінка індивідуального розвитку, емоційної сфери, індивідуально-психологічних та темпераментних якостей, керівних здібностей та психофізіологічних якостей. У науковій літературі з управління персоналом наводяться тести, які рекомендуються до застосування: Абрамова-Лосова, В.Гербачевського, Айзенка, А. Басса-А.Даркі, О. Ліпмана, К. Платонова, Я. Стреляу, Р. Шуберта, А. Ясингера. Серед усіх методик, придатних для складання психофізіологічної характеристики діяльності і визначення професійно важливих якостей, а також вимог до працівника, виділимо методику оцінки діяльності із застосуванням анкети американського психолога О. Ліпмана. За цією методикою незалежні експерти, спеціалісти певної професії, інформовані про особливості та умови праці на конкретному підприємстві, за анкетною складають перелік найнеобхідніших якостей для здійснення трудової діяльності в межах конкретної професії.

Можна виділити три підходи до формування та оцінки професійно важливих якостей: емпіричний; аналітичний; дорадчий. За першим підходом перелік професійно важливих якостей та значимість кожного може оцінюватись незалежними експертами з використанням кількісних і якісних шкал. Результатом застосування емпіричного підходу є опис професій без його аналітичного обґрунтування, міра важливості певних якостей визначається експертами. Аналітичному підходу властиві інші особливості. Очевидно, знання експертів доступні для спостерігачів, оскільки фіксуються в документі у вигляді опису операційно-технологічної структури професії. Окрім цього, перелік професійно важливих якостей отримують шляхом визначення необхідного, а не видалення зайвого, як за емпіричним підходом. Дорадчий підхід полягає в проведенні колегіального обговорення експертами та психологами можливого переліку професійно важливих якостей. Зауважимо, що особливістю даного підходу є неповнота отриманого переліку з неоднаковою глибиною аргументації. Виключення складають лише випадки, коли оцінювання професійно важливих якостей проводиться за результатами візуальної діагностики – складність такої діагностики настільки значна, що без безпосередньої участі професійного психолога не обійтись. На цьому наголошують як теоретики, так і практики управління персоналом [1; 3; 8].

Вважаємо за необхідне зауважити, що вищенаведені методики залежно від вибору конкретного користувача в будь-якому випадку вимагають адаптації до визначеної задачі (оцінювання трудового потенціалу, оцінювання результатів трудової діяльності або відбору працівників) з урахуванням відповідних можливостей та обмежень.

Отже, первинною є посада, оскільки саме вона зумовлює критерії відповідності працівників посадам, які вони займають, а також принципи та показники оцінювання. В самій посаді головними є ті види діяльності, які функціонально за нею закріплені і впливають із загальної картини технологій, процесів і управління в організації. Що ж стосується власне працівників, то в них головними є практичні навички, які є концентрованим виразом знань, здібностей, досвіду, стилю поведінки та індивідуально-психологічних особливостей і формують основу для досягнення необхідної результативності на робочому місці.

Важливим питанням є адаптація професіограм до конкретних умов виробництва. Ми пропонуємо вирішити цю проблему за допомогою розробки та впровадження системи внутрішніх професійно-посадових стандартів підприємства. Внутрішні професійно-посадові стандарти – це вимоги, які висуває підприємство до професійних якостей своїх працівників. Метою їх складання є: формулювання вимог до персоналу, які відповідають наявному і перспективному рівню виробничого, управлінського, маркетингового, інфраструктурного, інформаційного, організаційного потенціалів та рівню організаційної культури підприємства; створення системи критеріїв оцінювання трудового потенціалу підприємства; підтвердження кваліфікації персоналу; стимулювання розвитку індивідуального трудового потенціалу працівників; визначення напрямів розвитку трудового потенціалу підприємства.

Внутрішній професійно-посадовий стандарт підприємства може використовуватися:

- при наймі персоналу для визначення рівня придатності кандидата до виконання професійних обов'язків на конкретній посаді;
- при проведенні конкурсів на заміщення вакантних посад у якості критеріальної основи для розробки процедур оцінювання кандидатів;
- для визначення потенційних можливостей кандидатів;
- для розвитку системи підготовки та підвищення кваліфікації персоналу і визначення напрямів та програмного розвитку;
- для визначення відповідності працівника посаді, встановлення категорії та тарифного розряду оплати праці.

Розробка внутрішніх професійно-посадових стандартів підприємства повинна стати одним із напрямків управління персоналом, і до цієї діяльності як експерти повинні залучатися спеціалісти усіх структурних підрозділів підприємства. Етапами розробки мають бути: → аналіз діючих державних стандартів на основі тарифно-кваліфікаційних довідників → складання професіограм з еталонним переліком професійно важливих якостей → розробка і затвердження внутрішніх професійно-посадових стандартів на основі посадових інструкцій та професіограм відповідно до конкретних умов роботи підприємства → встановлення процедур застосування внутрішніх професійно-посадових стандартів як внутрішнього нормативного документа.

Вважаємо, що структура документа повинна включати в себе такі розділи: базова та спеціальна освіта; досвід роботи; знання; вміння і навички; особисті якості та психофізіологічні особливості; медичні обмеження; вимоги до процедури оцінювання. Він повинен передбачати розрядну градацію в межах спеціальності з різними вимогами до певного розряду та особливих умов допуску (при потребі).

Варто відмітити і відмінність між внутрішніми професійно-посадовими стандартами підприємства та посадовими інструкціями. Насамперед це стосується призначення документів, об'єктів оцінювання, мети та структури документів і сфери їх застосування.

Посадова інструкція – це перелік дій, прав і обов'язків співробітника. Внутрішній професійно-посадовий стандарт повинен стати системою критеріїв внутрішнього оцінювання персоналу, переліком основних вимог підприємства до працівників.

Об'єктом оцінювання посадової інструкції є процес виконання посадових функцій, а внутрішнього професійно-посадового стандарту – має бути професійний та особистий потенціал працівника.

Посадова інструкція має мету раціональний розподіл функціональних обов'язків, визначення функціональних зв'язків та відносин працівника з іншими спеціалістами. Внутрішній професійно-посадовий стандарт як складовий елемент системи оцінки персоналу повинен передбачати: визначення відповідності працівника посаді; визначення напрямів підготовки працівників та напрямів їх просування в структурі підприємства у відповідності з освітою, кваліфікацією, особистими якостями та результатами праці.

У структурі документів відмінності полягають у тому, що посадові інструкції містять загальні положення, завдання, функції, повноваження та кваліфікаційні вимоги, а внутрішні професійно-посадові стандарти повинні висувати вимоги до освіти та досвіду залежно від кваліфікаційної категорії, вимоги до професійних і особистих якостей та психофізіологічних особливостей, медичні обмеження і, певна річ., вимоги до процедури, систематичності та регулярності оцінювання.

Використання посадових інструкцій обмежується

конкретним підрозділом, а внутрішній професійно-посадовий стандарт має стати документом, призначеним для керівників структурних підрозділів та служб управління персоналом підприємства. Додатковою перевагою внутрішніх професійно-посадових стандартів є поєднання усіх вимог підприємства до працівника в одному документі.

Із вищенаведеного слід зробити наступні висновки:

- оцінювання трудового потенціалу підприємства повинне враховувати синергійний ефект від взаємодії працівників у межах формальних структурних груп та ефект від спільної, командної взаємодії колективів окремих структурних підрозділів, що виникає при поєднанні окремих частин в єдине ціле через здійснення управління персоналом підприємства;
- поглиблення конкуренції в економіці призводить до зміни трудового життя та інтенсифікації насамперед інтелектуальної складової трудового потенціалу;
- внутрішні професійно-посадові стандарти підприємства повинні виступати найважливішими елементами системи оцінювання персоналу, максимально наближеної до реальних умов виробництва.

Література

1. Базаров, Т. Ю. *Технология центров оценки для государственных служащих. Проблемы конкурсного отбора [Текст]* / Т. Ю. Базаров. – М. : ИПК ГС, 1996.
2. Панков, В. А. *Качество трудового потенциала производственной компании. Менеджер. [Текст]* / В. А. Панков, В. И. Кулийчук. // *Вісник Донецького державного університету управління.* – 2005. - №3. – С. 127-131.
3. Продеус, А. *Алгоритм определения интеллекта. О формализации решения задач оценки персонала [Текст]* / А. Продеус // *Персонал.* – 1998. - №3. – С. 76-81.
4. *Соціально-трудова потенція: теорія і практика [Текст]* / Під ред. М. І. Долішнього, С. М. Злупка. – К.: Наукова думка, 1994. – 264 с.
5. Травин, В. В. *Менеджмент персонала підприємства [Текст]* / В. В. Травин, В. А. Дятлов. – М. : Дело, 2000. – 272 с.
6. Федонін, О. С. *Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст]* / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк ; Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с.
7. Шаталова, Н. І. *Трудова потенція працівника [Текст]* : учеб. пособие для вузов / Н. І. Шаталова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 399 с.
8. Щекин, Г. В. *Организация и психология управления персоналом [Текст]* : учеб.– метод. Пособие / Г. В. Щекин. – К.: МАУП, 2002. – 832 с.

ОПТИМІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ У СИСТЕМІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто актуальні питання аналізу та управління грошовими коштами підприємств, зокрема оптимізації грошових потоків в умовах підприємницької діяльності. Проведено аналіз рівнів, цілей оптимізації фінансування, наслідків впливу на діяльність підприємства дефіцитного та надлишкового грошового потоку. Запропоновано деякі шляхи розв'язання даної проблеми.

Ключові слова

Грошовий потік, оптимізація фінансування, дефіцитний і надлишковий грошовий потік, кредитні ресурси, платоспроможність.

Сучасний розвиток народногосподарського комплексу України породжує спектр гострих соціально-економічних проблем, вимагаючи розробки нових і вдосконалення вже існуючих систем, методів, прийомів та інших засобів управління, спрямованих на підвищення ефективності виробництва, зокрема аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання. Загальний аналіз фінансового стану і фінансових результатів діяльності підприємства не відповідає на багато питань, пов'язаних з управлінням фінансовими ресурсами, зокрема: чи принесла діяльність підприємства достатню кількість наявної готівки для виплати заробітної плати; чи зазнало підприємство фінансових витрат і чи достатньо коштів для погашення зобов'язань; куди інвестовано кошти за минулий період; які види фінансових операцій здійснювались і яка їх результативність, а саме зміна активів та пасивів, ефективність коштів від реалізації тощо.

Таким чином, постійний кругообіг коштів як в межах окремого підприємства, так і в масштабах економіки в цілому є об'єктивною умовою їх життєздатності. Складовою цього кругообігу виступають грошові надходження і грошові витрати суб'єктів господарювання. Грошовий обіг відображає відносини між учасниками процесу виробництва, розподілу, споживання, а тому має специфічні можливості впливати на хід та результати виробничо-господарської діяльності підприємства.

Вивченням питань сутності грошових потоків та методів управління ними в теоретичному і практичному аспектах займаються такі відомі зарубіжні західні вчені, як Дж. К. Ван Хорн, Є. Брігхем, Е. Нікбахт, Г. Райс. Поглибленню теоретико-

методологічних основ управління грошовими потоками підприємства та їх економічної оцінки присвячені праці вітчизняних та російських вчених: І. Бланка, Г. Кірейцева, В. Ковальова, О. Стоянової, І. Балабанова.

При цьому, в працях вчених і фахівців, у спеціальній літературі недостатньо висвітлена необхідність удосконалення аналізу фінансового стану та покращення системи управління грошовими потоками на сучасних підприємствах. Багато питань цієї проблеми залишаються дискусійними і вимагають подальших досліджень, розробки методичних підходів щодо оптимізації грошових потоків, їх контролю та моніторингу з метою попередження економічних ризиків, забезпечення та зміцнення фінансової стабільності підприємств, що і зумовлює мету нашого дослідження.

Сьогодні успішне функціонування підприємств значною мірою залежить від якості управління фінансовими потоками. І незалежно від масштабів та напрямків цих потоків (чи то підвищення якості продукції, чи розроблення її нових видів, нарощування обсягів виробництва, здійснення будь-яких заходів для виходу на нові ринки і так далі) керівництво підприємства має прийняти рішення, за рахунок яких коштів фінансуватиметься той чи інший проект. У більшості випадків власних вільних коштів виявляється недостатньо. Про це свідчать і дані Національного банку України, згідно з якими протягом останніх років спостерігається стабільне значне зростання попиту з боку юридичних осіб на позиковий капітал: на кінець 2000 року вимоги банків за наданими кредитами становили 19574 млн. грн., 2001 року – 28373 млн. грн., 2002 року – 42035 млн. грн.,

2003 року – 67835 млн. грн., 2004 року – 88579 млн. грн.

І хоча зростання попиту на банківські кредити і супроводжується зниженням відсоткових ставок на них з 40,3 % в 2000 році до 17,3 % в 2004 році, використання саме цього джерела не завжди є найраціональнішим [6, с. 134].

У зв'язку з цим проблема оптимізації фінансування сучасних підприємств взагалі та грошових потоків, які обслуговують і забезпечують їх різнобічну діяльність зокрема, є надзвичайно важливою і потребує ефективного вирішення. Розглядаючи питання оптимізації фінансування, одні автори мають на увазі пошук оптимального співвідношення позикових і власних засобів фінансування. Інші – віддають перевагу вибору найдешевших зовнішніх джерел фінансування шляхом порівняння ефективної відсоткової ставки.

На нашу думку, кожен з цих підходів може розглядатися і аналізуватися. Адже оптимізація грошових потоків – це процес вибору найкращих форм їх організації на підприємстві з урахуванням умов і особливостей здійснення його діяльності. Більшість авторів, що займаються даною проблемою, до основних цілей оптимізації грошових потоків відносять:

- забезпечення збалансованості обсягів грошових потоків;
- забезпечення синхронності формування грошових потоків у часі;
- забезпечення зростання чистого грошового потоку.

На нашу думку, з цим можна погодитися, а об'єктами оптимізації вважати: позитивний грошовий потік; негативний грошовий потік; чистий грошовий потік; залишки грошових коштів. В основі оптимізації грошових потоків підприємства повинна бути збалансованість обсягів позитивного та негативного грошових потоків. Відсутність такої збалансованості призводить до утворення дефіцитного і надлишкового грошового потоку, що однаково негативно впливає на діяльність підприємства.

До наслідків впливу на діяльність підприємства дефіцитного грошового потоку слід віднести:

- зниження ліквідності і рівня платоспроможності;
- збільшення простроченої кредиторської заборгованості;
- затримки виплат заробітної плати та зниження продуктивності праці;
- штрафні санкції за затримання платежів;
- зростання тривалості фінансового циклу;
- сповільнення оборотності капіталу;
- зниження рентабельності власного капіталу та активів підприємства.

Наслідками впливу на діяльність підприємства надлишкового грошового потоку можуть бути:

- втрата реальної вартості тимчасово вільних грошових коштів через інфляційний вплив;
- зменшення або повна втрата потенційного доходу від невикористання частини грошових коштів у сфері короткострокового інвестування;
- зниження рентабельності власного капіталу і активів підприємства.

Спроможність в організації ефективного фінансування та грошового обороту на підприємстві визначається сукупністю як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів можна віднести загальну проблему неплатежів, низький рівень виробництва та купівельної спроможності, несприятливі умови кредитування, недосконалість податкової політики. Внутрішніми факторами, що впливають на грошовий

оборот підприємства є: висока частка умовно-постійних витрат у собівартості продукції, як результат недозавантаженості виробничих потужностей; енерго- та трудозатратність, низька якість вітчизняної продукції; «тінізація» частини господарського обороту; відсутність джерел довготермінового фінансування капіталовкладень; неефективність фінансового менеджменту.

На певному етапі ринкового реформування економіки країни виникло прогресуюче зростання усіх видів неплатежів, що було викликано підвищенням цін і одночасним падінням обсягів виробництва. Це, безперечно, вплинуло на структуру оборотних коштів підприємств, де став переважати залучений капітал. Заморожування коштів у дебіторській заборгованості, з одного боку, і неможливість розраховуватися за власними зобов'язаннями, з іншого, паралізують нормальний динамічний процес діяльності підприємств, результатом чого є їх загальна неплатоспроможність.

Несприятливими також є умови кредитування, що не дозволяють підприємствам ефективно фінансувати свою діяльність залученими коштами, і впливають на неплатоспроможність вітчизняних суб'єктів господарювання. Відчутна частина українських комерційних банків неспроможна забезпечити необхідне накопичення кредитних ресурсів, обслуговувати інвестиційний процес, стати активним суб'єктом капіталоутворення. Так агрегований банківський капітал України складає всього 4,9 відсотків від ВВП, тоді як у країнах із перехідною економікою Центральної та Східної Європи – в середньому 40 відсотків, країнах ОЕСР – понад 80 відсотків. Такий стан справ зумовлений, очевидно, тим, що умови залучення кредитів залишаються вкрай несприятливими, середня відсоткова ставка за кредитами комерційних банків в останні кілька років становила близько 50 відсотків річних [9, с. 353].

Додатково негативно впливає на грошові потоки підприємств і недосконалість податкової політики в Україні. Сплачувані податки, збори, відрахування, інші обов'язкові платежі подекуди вилучають у підприємств не лише увесь чистий дохід, а й ресурси простого відтворення. Це не тільки шкодить платнику податків, а й підриває матеріальну базу майбутнього надходження податкових платежів.

Щодо внутрішніх факторів, які впливають на загальний грошовий потік вітчизняних підприємств, то найважливішим з них ми вважаємо високу частку умовно-постійних витрат у загальній собівартості продукції через неповне завантаження виробничих потужностей. Адже, як свідчить статистика, промислові виробничі потужності деяких галузей завантажені лише на 20-30 відсотків, не говорячи про окремі підприємства, які вже втратили надію на своє відродження.

У той же час зношеність промислово-виробничих основних фондів деяких галузей промисловості України, за даними статистики, вже перевищує 50 відсотків. Від початку економічної реформи, системних перетворень у виробничій сфері рівень технологічної оснащеності промислового виробництва не зріс, технологічне відставання посилилось. Низька частка витрат на оплату праці у собівартості продукції (в середньому 15 відсотків) зумовлює і відповідне ставлення до праці, її продуктивність. Ще одним фактором ресурсомісткості виробництва є підвищені норми списання матеріалів, що дозволяє не обліковувати частину виробітку і приховувати від оподаткування доходи з його реалізації.

Таким чином, зазначені вище внутрішні фактори

визначають високу вартість вітчизняної продукції, що у поєднанні з низькою якістю ускладнює її реалізацію. Як наслідок – заморожування коштів у залишках готової продукції (часом і неліквідної) на складах, відволікання засобів у дебіторській заборгованості тощо.

Не менш важливим внутрішнім фактором, що впливає на оптимізацію грошових потоків підприємства є «тінізація» частини господарського обороту. Як свідчить статистика, значення коефіцієнта тінізації (частка обсягу тінювого сектора економіки у ВВП) економіки України перевищує 40 відсотків і продовжує зростати. Це явище має подвійний вплив на грошові потоки підприємств, з одного боку, внаслідок завищення витрат на виробництво офіційно зменшується сума загального грошового потоку підприємства та сума отриманого прибутку, а отже, платежів до бюджету. З іншого – необліковані реальні гроші, часто готівка, що обертаються в тінювому секторі економіки, можуть бути джерелом капіталовкладень утворення робочих місць тощо. В цій ситуації залучення необлікованих коштів у реальний господарський оборот буде взаємовигідним, адже під час «відмивання» грошей підприємство втрачає 20 відсотків коштів [9, с. 355].

Відсутність джерел довготермінового фінансування капіталовкладень теж негативно впливає на перспективну здатність підприємств генерувати позитивний оптимальний грошовий потік. Зовнішнім джерелом фінансування повинні виступати довготермінові кредити банків, але за умов високих відсоткових ставок та нестабільної фінансової ситуації вони стають недоступними для більшості підприємств. До того ж несприятливий інвестиційний клімат обмежує надходження коштів на підприємства від закордонних інвесторів.

На фоні змін в економіці діяльність фінансових менеджерів вимагає високого професіоналізму, що дозволить вирішувати проблеми часом і нетрадиційними шляхами за умов збереження платоспроможності, рентабельності підприємства, керованості грошового обороту. На жаль, знання основ виробничого і фінансового менеджменту керівниками та управлінцями підприємств бажають бути кращими. Проявом нефаховості у багатьох випадках є нездатність фінансових менеджерів вітчизняних підприємств залучити суму коштів, яка б перевищувала видатки. Навіть за наявності виручки на підприємствах належно не забезпечується режим планування і контролю за розподілом коштів по різних видах платежів.

Враховуючи специфіку і складність проблем, з якими зіштовхуються вітчизняні підприємства в процесі своєї діяльності, вчені-економісти і практичні працівники виділяють п'ять основних напрямків з оптимізації

грошових потоків:

- подальше вдосконалення технології фінансових розрахунків для скорочення операційних потреб підприємства у необхідних коштах;
- вдосконалення системи обліку з метою здійснення достовірного ретроспективного аналізу;
- підвищення точності прогнозування грошових потоків;
- пошук та використання альтернативних джерел ліквідності;
- підвищення ефективності використання вільних коштів у функціонуванні підприємства.

Не менш важливим завданням оптимізації грошових потоків, на нашу думку, є пошук резервів прискорення оборотності грошових активів. До них можна віднести:

- зменшення, а в перспективі відмова від утворення дебіторської заборгованості;
- прискорення часу інкасації коштів, що сприятиме скороченню залишку грошових активів у касі;
- скорочення випадків і обсягів розрахунків готівкою, адже вони збільшують залишок коштів у касі і зменшують термін користування власними грошовими активами.

Успішна реалізація запропонованих напрямів оптимізації грошових потоків на підприємницькому рівні вимагає проведення відповідних заходів і в загальнодержавному масштабі. З тих, що сприятимуть оптимізації грошових потоків, а значить, активізації підприємництва, можуть бути запропоновані наступні:

- удосконалення фіскальної політики, зокрема зниження податкового тиску та максимальне спрощення процедур податкового адміністрування;
- модернізація та структурна перебудова виробничого потенціалу, зниження його енерго- та матеріаломісткості;
- створення необхідних умов для легалізації коштів "тіньових" капіталів;
- забезпечення надійності правової захищеності підприємницької діяльності, припинення практики постійних змін чинного законодавства;
- підтримка виробництва за рахунок стимулювання споживчого попиту населення, розширення частки платоспроможності внутрішнього ринку.

Таким чином, одним із найбільш важливих і складних етапів управління грошовими потоками підприємства є їх оптимізація. Збалансування усіх видів грошових потоків на основі урахування як зовнішніх, так і внутрішніх факторів сприятиме підвищенню ефективності управління грошовими засобами, результатів фінансово-господарської діяльності підприємств.

Література

1. Білик, М. Д. Фінансове планування на підприємстві в сучасних умовах [Текст] / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 133-141.
2. Бланк, І. А. Управление денежными потоками [Текст] / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 736 с.
3. Брігхем, Є. Основи фінансового менеджменту [Текст] / Є. Брігхем; пер. з англ. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
4. Буряк, П. Ю. Аналіз факторів оптимізації грошових потоків у системі підприємницької діяльності [Текст] / П. Ю. Буряк, Б. А. Карпінський // Проблеми формування ринкової економіки. Міжвідомчий науковий збірник. – К.: КНЕУ, 2002. – С. 39-55.
5. Ванькович, Д. В. Удосконалення системи управління фінансовими ресурсами промислових підприємств [Текст] / Д. В. Ванькович // Фінанси України. – 2002. – № 7. – С. 44-50.
6. Довбня, С. Б. Модель комплексної оптимізації фінансування підприємства [Текст] / С. Б. Довбня, К. А. Ковзель // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 134-154.
7. Мних, Є. В. Економічний аналіз [Текст]: підручник / Є. В. Мних; Вид. 2-е, перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.
8. Мец, В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства [Текст]: навчальний посібник / В. О. Мец. – К.: Вища школа, 2003. – 280 с.
9. Буряк, П. Ю. Фінансово-економічний аналіз [Текст]: підручник / П. Ю. Буряк, М. В. Римар та ін.; під заг. ред. П. Ю. Буряка. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 528 с.
10. Шукаєв, А. И. Формирование оптимальных бюджетов производственного предприятия на основе аналитических моделей [Текст] / А. И. Шукаєв // Управленческий учет. – 2006. – № 6. – С. 38-45.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ УКРАЇНИ

Висвітлено проблеми класифікації дебіторської заборгованості в системі бухгалтерського обліку, запропоновано модель процесу управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Ключові слова

Дебіторська заборгованість, класифікація, кредитна політика.

На сучасному етапі економічного розвитку, в умовах загострення конкурентної боротьби, інфляційних та інтеграційних процесів підприємствам необхідно удосконалювати існуючі, розробляти та впроваджувати нові механізми управління дебіторською заборгованістю. В іншому випадку виникатиме криза взаємонеplateжів і, у кінцевому підсумку, підприємство відчуватиме нестачу високоліквідних активів, що призведе до погіршення його фінансового стану в цілому.

Однією з ключових умов ефективного управління дебіторською заборгованістю є наявність у розпорядженні менеджера достовірної та достатньої інформації. Головним джерелом її постачання є система бухгалтерського обліку. Ось чому проблеми обліку та управління дебіторською заборгованістю є об'єктом постійних досліджень зарубіжних та вітчизняних вчених. Результати досліджень у цьому напрямку висвітлені в роботах [1-13], незважаючи на це, ще й досі залишаються невирішеними багато спірних питань, серед яких можна виділити проблеми класифікації дебіторської заборгованості в системі бухгалтерського обліку та розробки механізмів управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Метою статті є аналіз існуючих підходів до проблем класифікації та управління дебіторською заборгованістю, розробка пропозицій щодо їх вдосконалення. Функціонування підприємства в умовах загострення конкурентної боротьби вимагає підвищення ефективності управління його активами, одним із складових

елементів яких є дебіторська заборгованість. Проблеми управління дебіторською заборгованістю досліджуються в працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Разом з тим варто зауважити, що зустрічаються випадки, коли вчені по-різному трактують зміст дебіторської заборгованості, виділяють різні напрямки класифікації та класифікаційні ознаки, пропонують різноманітні підходи до формування моделей управління дебіторською заборгованістю. Розробка ефективної моделі управління дебіторською заборгованістю, на нашу думку, неможлива без чіткого розуміння її змісту та вирішення проблем її класифікації в системі бухгалтерського обліку, як головного джерела інформації, що використовується при прийнятті управлінських рішень. Розглянемо детальніше економічний зміст дебіторської заборгованості, табл. 1 та її класифікацію, табл. 2.

Як видно із табл. 1, більшість вчених трактують дебіторську заборгованість, як суму заборгованості підприємству на певну дату. Однак, зустрічаються випадки нелогічного визначення змісту дебіторської заборгованості. Так Н. Матицина ототожнює дебіторську заборгованість, термін оплати якої ще не настав, та прострочену дебіторську заборгованість вказуючи таким чином на необхідність управління лише останньою. На нашу думку, в теорії та практиці підприємств доцільно використовувати визначення запропоноване П(С)БО 10, оскільки в ньому чітко розкрито суть дебіторської заборгованості як об'єкта обліку та управління.

Таблиця 1. Визначення змісту категорії «дебіторська заборгованість»

№	Автор, джерело	Визначення
1	П(С)БО 10 [12]	Сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.
2	М. П. Войнарченко [3]	Сума боргів юридичних та фізичних осіб, що виникли внаслідок минулих подій і зафіксовані на певну дату.
3	Н. Матицина [10]	Розмір неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання перед підприємством після настання встановленого договором строку їх оплати.
4	О. С. Іванілов, В. В. Смачило, Є. В. Дубровська [6]	Складова оборотного капіталу, яка передбачає певні вимоги до юридичних чи фізичних осіб щодо оплати товарів, робіт, продукції.
5	Економічна енциклопедія [5]	Борг підприємству, організації, фізичній особі, що виник у процесі господарських відносин з іншими юридичними і фізичними особами.

Важливе значення для ефективного управління дебіторською заборгованістю має її класифікація. Як видно із табл. 2, вчені проводять класифікацію дебіторської заборгованості за різними ознаками, оскільки інформаційні запити менеджерів у процесі управління дебіторською заборгованістю є досить різними та визначаються як цілями управління, так і індивідуальним підходом самого менеджера до процесу управління. Це є свідченням того, що класифікація дебіторської заборгованості в системі бухгалтерського обліку також має бути різноплановою. Найбільш широко класифікацію дебіторської заборгованості проводять П. Б. Кватирка та А. А. Романюк. Ми частково погоджуємось із точкою зору вчених, оскільки вважаємо, що класифікація дебіторської заборгованості за галузевою приналежністю на мікрорівні є необґрунтованою. Виділені П. Б. Кватиркою ознаки «за видом активів» та «за часовим аспектом» по суті дублюють одна одну, а отже, їх одночасне використання є недоцільним. У свою чергу, А. А. Романюк пропонує виділяти такі ознаки, як «залежно від забезпеченості» та «залежно від форми розрахунку». Ми не погоджуємось із такою точкою зору, оскільки остання ознака знаходиться в межах першої і не може створювати окремої класифікаційної множини. Розглядаючи проблеми управління дебіторською заборгованістю, Бланк І. А. виділяє лише п'ять груп дебіторської заборгованості: дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги, термін оплати яких ще не настав; дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги, неоплачені в строк; дебіторська заборгованість за векселями отриманими; дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом, дебіторська заборгованість за розрахунками з персоналом; інші види дебіторської заборгованості.

Класифікація дебіторської заборгованості за зарубіжним досвідом, суттєво відрізняється від вітчизняної, оскільки ґрунтується на припущенні: різна дебіторська заборгованість для різних цілей управління. В цьому випадку передбачається виділення трьох класифікаційних напрямків: для оцінки фінансового результату; для прийняття управлінських рішень; для контролю і регулювання [10]. Ми не погоджуємось з такою точкою зору оскільки вважаємо, що інформація про дебіторську заборгованість згруповану в межах кожного із цих напрямків, може бути використана для прийняття управлінських рішень і повинна підлягати контролю. Тому класифікацію дебіторської

заборгованості, на нашу думку, необхідно проводити за одним напрямком: «для оцінки фінансового стану та прийняття управлінських рішень», у межах якого проводити групування дебіторської заборгованості за такими ознаками: за об'єктами, щодо яких виникає дебіторська заборгованість, за своєчасністю погашення, за видом активів, залежно від забезпеченості.

Інформація сформована за вказаними ознаками сприятиме ефективному управлінню дебіторською заборгованістю. Останнє значною мірою, залежить від впровадженого на підприємстві механізму управління дебіторською заборгованістю. Сьогодні вченими пропонуються різні моделі механізму управління дебіторською заборгованістю. Зокрема Н. М. Новікова та М. О. Кріпак виділяють два ключові етапи при формуванні такої моделі: управління формування дебіторської заборгованості та управління інкасацією дебіторської заборгованості, у межах яких проводиться деталізація процесу їх реалізації. В свою чергу О. С. Іванілов, В. В. Смачило та Є. В. Дубровська першим етапом формування моделі управління дебіторською заборгованістю вважають кредитну політику, а другим – політику управління дебіторською заборгованістю. Послідовність формування моделі представлена алгоритмом. Ми лише частково погоджуємось із запропонованими точками зору, оскільки, по-перше, вважаємо кредитну політику одним із елементів загальної політики управління дебіторською заборгованістю; по-друге, запропоновані моделі передбачають управління лише простроченою дебіторською заборгованістю. На нашу думку, управлінню, аналізу і контролю має підлягати вся дебіторська заборгованість підприємства. Більш детально етапи формування моделі управління дебіторською заборгованістю представлені І. А. Бланком та О. С. Бондаренком, разом з тим варто лише частково погодитись із їхніми підходами, оскільки першим етапом формування моделі вчені вважають «аналіз дебіторської заборгованості підприємства за попередній період» [2; 7; 9]. Це автоматично означає, що запропоновані моделі можуть бути використані підприємствами, які вже певний час функціонують на ринку і не підходять для новостворених підприємств.

Запропонована нами модель механізму управління дебіторською заборгованістю подана на рис. 1. Вважаємо, що першим етапом формування моделі механізму управління дебіторської заборгованості є визначення мети управління, якою є максимізація

Таблиця 2. Класифікація дебіторської заборгованості

Автор, джерело	Класифікаційна ознака	Класифікаційна група
В. В. Бабіч, В. Сагова [1]	залежно від виникнення	за роботи, товари, послуги; векселі отримані; за розрахунками; інша поточна
Т. В. Гладких [4]	за об'єктами щодо яких виникає дебіторська заборгованість	орендаря за фінансовою орендою, яка відображається у балансі орендодавця; забезпечена векселями; інша довгострокова; за роботи, товари, послуги; за розрахунками; інша поточна
О. І. Кобилянська [8]	за причинами виникнення	виправдана; не виправдана.
М. П. Войнаренко [3]	за своєчасністю погашення	нормальна; прострочена; безнадійна
П. Б. Кватирка [7]	за галузевою належністю	промисловість, будівництво та ін., транспорт, зв'язок та ін; сфера послуг, торгівля.
	за ступенем ймовірності погашення	бездоганна; сумнівна; безнадійна.
	за видом активів	довготермінова; короткотермінова.
	за видом розрахунків	товари; продукція; роботи (послуги); за нетоварними розрахунками.
	за часовим аспектом (в днях)	1-15; 15-30; 30-60; 60-90; 90-120; 120-180; 180-365; понад 365
А. А. Романюк [13]	залежно від характеру відносин	споживачів; інших контрагентів
	залежно від терміну погашення	довгострокова; короткострокова.
	залежно від об'єктів, відповідно до яких виникли зобов'язання	товарна заборгованість; інша заборгованість.
	залежно від своєчасності сплати боржником	термінова; прострочена; відстрочена.
	залежно від забезпеченості	забезпечена; незабезпечена.
	залежно від форми розрахунку	вексельна; акредитивна; чеками; платіжними дорученнями.

Шляхи досягнення поставленої мети можуть бути різні, і вони знаходяться в прямій залежності від обраної підприємством стратегії і тактики. Наступним етапом виступає планування допустимих розмірів дебіторської заборгованості, оскільки, як показує практика, розробка обґрунтованих планів є невід'ємною умовою досягнення поставленої мети. Третій етап передбачає формування систем кредитних умов.

На етапі планування підприємством має бути обрано тип кредитної політики згідно з яким визначено граничні межі дебіторської заборгованості. Тип кредитної політики характеризує принципові підходи до її реалізації з позиції співвідношення рівня прибутковості та ризику кредитної діяльності підприємства [2, с. 335]. В цілому розрізняють три типи кредитної політики: консервативний, помірний, агресивний. Консервативна кредитна політика передбачає мінімізацію кредитного ризику за рахунок відмови від додаткового прибутку за рахунок збільшення об'єму реалізації продукції. Помірний тип кредитної політики допускає середній рівень ризику при продажу в кредит. Агресивний тип – передбачає максимізацію прибутку за рахунок збільшення об'єму реалізації продукції, що передбачає надання кредиту

покупцям з високим рівнем ризику. На наступному етапі відбувається формування системи кредитних умов, визначаються вимоги кредитування, показники, які будуть використовуватись для оцінки кредитоспроможності покупців. Далі етап передбачає реалізацію кредитної політики, після чого, на нашу думку, доцільно провести оцінку результатів її реалізації і, у випадку необхідності, провести коригування моделі управління дебіторською заборгованістю.

Важливе значення для ефективного управління дебіторською заборгованістю має чітке розуміння її економічного змісту та класифікація, яка в системі бухгалтерського обліку має бути різноплановою та відповідати інформаційним запитам менеджерів. У результаті проведеного дослідження нами удосконалено класифікацію дебіторської заборгованості шляхом виділення напряму «для оцінки фінансового стану та прийняття управлінських рішень» і в його межах класифікаційних ознак та запропоновано модель управління дебіторською заборгованістю, що робить можливим її використання для вже функціонуючих і новостворених підприємств.

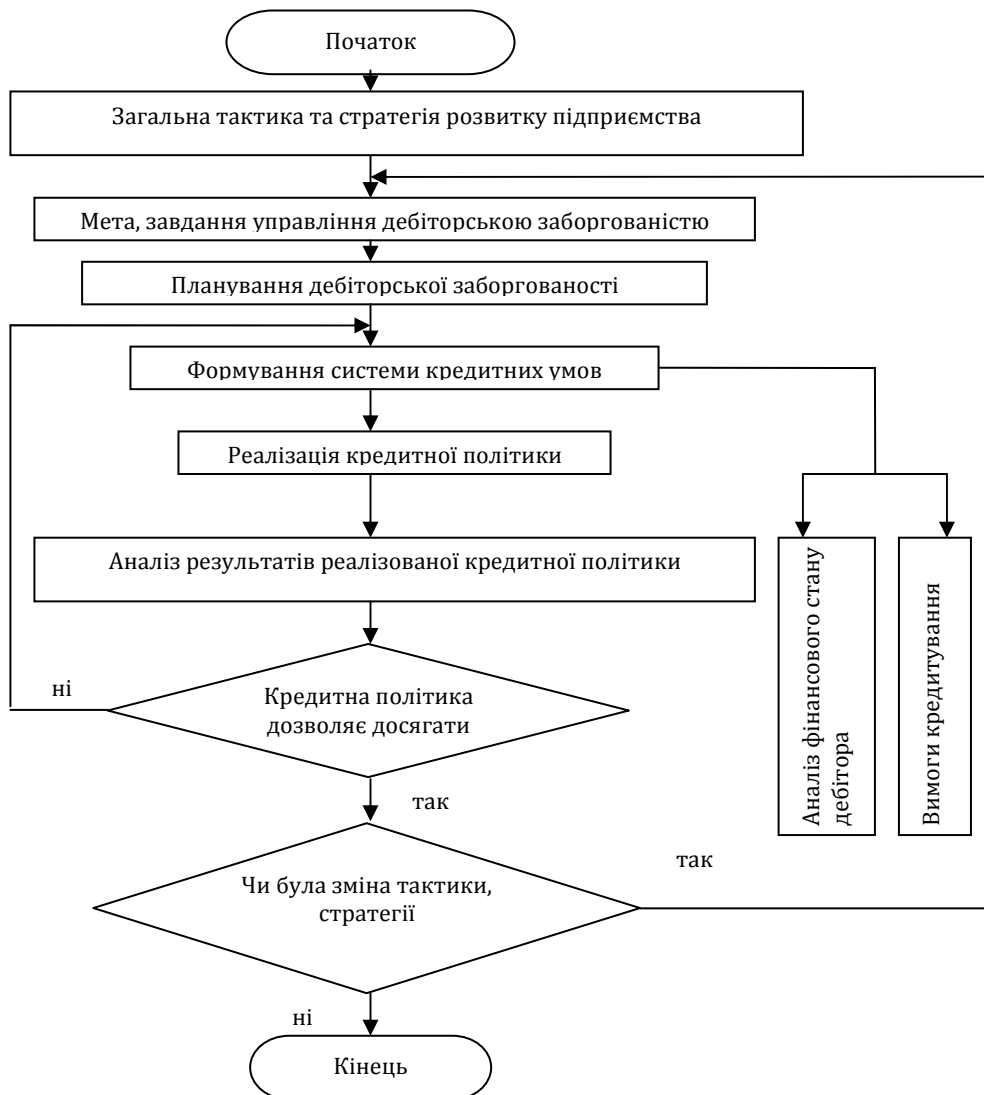


Рис. 1. Алгоритм управління дебіторською заборгованістю підприємства

Література

1. Бабіч, В. В. Фінансовий облік [Текст] / В. В. Бабіч, С. В. Сагова, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – К. : КНЕУ. – 2007. С. 253 – 254.
2. Бланк, І. А. Фінансовий менеджмент [Текст] / І. А. Бланк. – К. : Ольга, Ника-центр, 2004. – 685с.
3. Войнарченко, М. П. Системи обліку в Україні: трансформація до міжнародної практики [Текст] / М. П. Войнарченко. – К. : Наукова думка. – 2002. – С. 215 с.
4. Гладких, Т. В. Фінансовий облік [Текст] / Т. В. Гладких. – К. : 2007. – С. 89 – 92.
5. Економічна енциклопедія [Текст] / Під ред. Гаврилишина Б. Д. – К. : Академія. – Т.1.– 2000. – С. 303.
6. Іванілов, О. С. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства [Текст] / О. С. Іванілов, В. В. Смачило, Е. В. Дубровська // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 1. – С. 156 – 163.
7. Кватирка, П. Б. Класифікація дебіторської заборгованості та її вдосконалення [Текст] / П. Б. Кватирка // Вісник Хмельницького національного університету. – Т 2. – 2005. – № 4. – С. 87 – 90.
8. Кобилянська, О. І. Фінансовий облік [Текст] / О. І. Кобилянська. – К. : Знання. – 2007. – 545 с.
9. Кріпак, М. О. Побудова структурно-логічної моделі управління дебіторською заборгованістю підприємства [Текст] / М. О. Кріпак // Держава і регіони. – Серія: Економіка і підприємництво. – 2006. – №6. – С. 360 – 364.
10. Матицина, Н. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю [Текст] / Н. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 12. – С. 38 – 42.
11. Новікова, Н. М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства [Текст] / Н. М. Новікова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1. – С. 75 – 82.
12. П(С)БО 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ligazakon.ua>.
13. Романюк, А. А. Управління дебіторською заборгованістю як фактор впливу на ефективність фінансової діяльності підприємства [Текст] / А. А. Романюк // Вісник Хмельницького національного університету. – Т 2. – 2006. – № 6. – С. 73 – 78.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто сутність та особливості конкурентоспроможності підприємства. Визначено основні характеристики конкурентоспроможності підприємства як складової його конкурентостійкості.

Ключові слова

Конкурентоспроможність, підприємство, конкурентостійкість.

Початок ХХІ століття став для економіки України досить оптимістичним. Характерною для періоду з початку 2000 р. до середини 2008 р. була наявність значного динамізму процесів розвитку, обумовленого посиленням конкурентної боротьби в національному та інтернаціональному масштабах, складністю інтеграційних та глобалізаційних процесів, притаманних світовій та європейській економічним системам. Але з середини 2008 р. економічні процеси ставали все повільнішими, простежувалися початкові ознаки кризи, а вже до кінця року кризові явища охопили майже всі країни в тому числі й Україну. Щоб вижити в умовах наявності та посилення кризових явищ, суб'єкти господарювання мають бути конкурентостійкими. Однією зі складових конкурентостійкості підприємства є його конкурентоспроможність.

Розв'язанням проблемних питань, пов'язаних із забезпеченням та утриманням конкурентоспроможності в умовах невизначеності навколишнього середовища, займалися багато провідних фахівців серед яких Піддубна Л., Воронкова А., Петров В., Ермолов М., Гельвановский М., Жуковська В., Ансоф І., Фатхутдинов Р., Булах І. та ін. [1-8]. Дослідження та критичний аналіз представлених в сучасній економічній літературі наукових публікацій щодо даної тематики [1-16] дозволили автору виділити проблемні питання, які ще залишаються не розв'язаними. Так «зростання ролі конкурентоспроможності в механізмах сучасного економічного розвитку досягло межі, за якою неминучо стає зміна існуючої її парадигми. Підставою для формування нової парадигми конкурентоспроможності стає, по-перше, нарощування розриву між її

теоретичними моделями й реальними механізмами підвищення результативності сучасного економічного розвитку... другою причиною збіднення сучасної теорії конкурентоспроможності є її функціональна обмеженість – її аспекти і фрагментарний характер» [1, с. 62]. Саме тому актуальною на сьогодні стає проблема удосконалення теорії конкурентоспроможності.

Метою статі є уточнення основних характеристик конкурентоспроможності підприємства. Для досягнення даної мети поставлено та вирішено такі завдання – досліджено і систематизовано теоретичні підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства»; уточнено основні характеристики конкурентоспроможності підприємства як складової його конкурентостійкості.

Характерною особливістю сьогоденної економічної науки є її трансформування шляхом переходу від концепції економічного зростання до більш широкої концепції економічного розвитку, в наслідок чого відбувається зміна принципів оцінки результативності розвитку: замість використання критерію ефективності як співвідношення «витрати-результати» або «результати-ціль», на передній план виходить орієнтація на критерій конкурентоспроможності [1]. Необхідність перегляду та удосконалення теорії конкурентоспроможності обумовлено сучасними особливостями розвитку як вітчизняної, так і європейської та світової економіки: по-перше, активізацією процесів глобалізації та інтеграції; по-друге, функціонуванням та розвитком сучасних економічних систем будь-якого рівня в режимі відкритості; по-третє, входженням

економіки в наступний цикл, який характеризується кризовими явищами того чи іншого рівня.

У даному дослідженні автор приділяє увагу детальному вивченню та аналізу представлених в науковій літературі визначень конкурентоспроможності

підприємства з таких позицій як внутрішня сутність, обов'язкова умова прояву, основна мета, обов'язкова умова існування. В результаті реструктуризації підходів відомих науковців [2-16] сформована таблиця 1.

Таблиця 1. Систематизація реструктуризації підходів до визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства»

Автор	Трактування поняття «конкурентоспроможність підприємства»			
	Внутрішня сутність	Обов'язкова умова прояву	Основна мета	Обов'язкова умова існування
А. Воронкова [2]	властивість суб'єкта господарювання	ринкові відносини; наявність конкуренції	ринкова ніша для розширеного відтворення	покриття усіх витрат виробництва; одержання прибутку
В. Петров [3]	іманентна спроможність суб'єкта господарювання	ринкова економіка; наявність конкуренції	участь у ринковій економіці	підвищення рівня та якості життя учасників економічного процесу
М. Єрмолов [4]	відображає відмінності процесу розвитку	конкуренція на ринку	приспособлення до умов конкуренції, які змінюються	задоволення своїми товарами; ефективність діяльності
М. Гельвановський [5]	володіння властивостями	наявність економічного змагання	створення переваги	
І. Ансоф [6]	комплексна характеристика діяльності	наявність конкурентної боротьби	досягнення переваг над конкурентами	наявність сильних сторін
Р. Фатхутдинов [7]	спроможність фірми	ринкові відносини	успіх у бізнесі; забезпечення економічної безпеки країни	випуск конкурентоспроможної продукції, перевага відносно інших фірм
І. Булах, Т. Надтока [8]	порівняльна характеристика підприємства	певний ринок	ринковий успіх	створення та закріплення конкурентних переваг
IMD [9]	реальна і потенційна можливість фірми	існуючі умови	виготовлення та збут товарів	створення більш привабливих для споживачів товарів, ніж у конкурентів
В. Винокуров [10]	здатність підприємства	наявність конкурентної боротьби	успіх у конкурентній боротьбі	наявність конкурентних переваг
П. Забелин [11]	здатність підприємства		прибуток не нижче заданого	вкладення капіталу
А. Люкшинов [12]	здатність підприємства	наявність конкурентної боротьби	ринки збуту товарів та послуг	протистояння іншим підприємствам
Л. Лігоненко [13]	узагальнююча оцінка конкурентних переваг підприємства	певний сегмент ринку	задоволення попиту; ефективність функціонування	формування та використання ресурсного потенціалу
О. Савчук [14]с.58	проявляється у можливості	процес суперництва	досягнення кращих результатів	певна діяльність
А. Павленко, А. Войчак, [15]	властивість об'єкта	конкретний ринок	ступінь задоволення конкретної потреби	порівняння з аналогічними об'єктами
В. Павлова [16]	спроможність підприємства	ринок, конкурентне середовище	збереження конкурентних позицій або їх зміна в процесі адаптації	ефективність діяльності

Критичний аналіз табл. 1 показав, що, не дивлячись на значну кількість сучасних досліджень, науковці не дійшли згоди практично по жодній позиції. Проведене узагальнення та систематизація трактувань внутрішньої сутності конкурентоспроможності

підприємства дозволила виділити чотири підходи: конкурентоспроможність як певна спроможність, здатність або можливість підприємства [3;7;9-12;14;16]; конкурентоспроможність як комплексна, відносна або порівняльна характеристика діяльності суб'єкта

господарювання [4;6;8]; конкурентоспроможність як властивість або володіння певними властивостями [2;5;15]; конкурентоспроможність як оцінка сукупності конкурентних переваг [13].

Практично усі науковці зазначають, що конкурентоспроможність підприємства існує і має розглядатися лише в умовах ринкової системи господарювання, що обумовлено самим її визначенням. Деякі вчені конкретизують і до обов'язкової умови ще відносять наявність конкуренції (економічного змагання) [2-5], конкурентної боротьби [6;10;12; 14], певного ринку або його сегмента [8;13;15;16]. Тобто всі позиції щодо визначення обов'язкових умов прояву конкурентоспроможності підприємства не суперечливі, а відрізняються деталізацією.

При визначенні основної мети, на досягнення якої спрямовано забезпечення та/або підвищення конкурентоспроможності підприємства, серед науковців виникає дискусія, пов'язана в основному з її конкретизацією. Наприклад, у якості мети розглядається – ринкова ніша або конкретний ринок збуту [2;12], пристосування до умов конкуренції [4], створення та/або досягнення переваги над конкурентами [5;6], успіх (прибуток) в бізнесі (конкурентній боротьбі, на ринку, тощо) [7;8;10;11;14]; задоволення конкретної потреби (попиту) [13;15].

Відзначимо, що поняття конкурентоспроможності застосовується тільки щодо комерційних суб'єктів господарювання, основною метою функціонування яких є прибуток. У такому разі вибудовується певна ієрархічна система взаємопов'язаних цілей: основна мета – це успіх (прибуток) у даному виді бізнесу, яку

можна досягти лише за умов досягнення цілей нижчого рівня: задоволення потреб (попиту), забезпечення та підтримка конкурентних переваг, збереження конкурентних позицій (ринкової ніши), адаптація до умов конкуренції, тощо.

Не дивлячись на наявність різних позицій у працях відомих науковців [2-16] щодо визначення обов'язкової умови існування, підтримання та забезпечення конкурентоспроможності підприємства, усі вони тим чи іншим чином сходяться на створенні конкурентних переваг.

Результати проведених досліджень сучасних підходів до визначення сутності та особливостей конкурентоспроможності підприємства свідчать про наявність різних позицій, що обумовлено різною постановкою цілей та завдань. Автор розглядає конкурентоспроможність підприємства як складову його конкурентостійкості, що в першу чергу є динамічною характеристикою й при цьому обов'язково має таку властивість, як адаптивність. З цієї позиції серед її основних характеристик виокремлює внутрішню сутність – порівняльну характеристика підприємства, яка базується на оцінці його конкурентних переваг; умову прояву – обов'язкову наявність ринкових відносин; мету досягнення – успіх на певному ринку, який відбивається в першу чергу в забезпеченні визначеної кількості прибутку. Визначившись із основними характеристиками даного поняття, в наступних дослідженнях автор зацентрує увагу на уточненні визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства».

Література

1. Піддубна, Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління [Текст] / Л. І. Піддубна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368 с. Укр. мова ISBN 978-966-392-141-9
2. Воронкова, А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация [Текст] / Воронкова А. Э. – 2-е изд., стереотип. – Луганск : Изд-во Восточноукр. нац. ун-та им. В. Даля, 2004. – 320 с.
3. Петров, В. Конкурентоспособность [Текст] / В. Петров // РИСК. – 1999. – №4. – С. 4-11.
4. Ермолов, М. О. Чем отличается конкурентоспособность фирмы от конкурентоспособности товара [Текст] / М. О. Ермолов // Как продать ваш товар на рынке: Справочник. – М. : Мысль, 1990. – С. 228-241.
5. Гельвановский, М. Конкурентоспособность в микро-, мезо-, макроуровневом измерении [Текст] / М. Гельвановский, В. Жуковская // РЭЖ. – 1998. – №3. – С. 67-70.
6. Ансофф, И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф; пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
7. Фатхутдинов, Р. А. Стратегический маркетинг [Текст] / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Интел-Синтез, 2000. – 640 с.
8. Булах, І. В. Конкурентостійкість підприємства як економічне поняття та його значення у галузі зв'язку [Текст] / І. В. Булах, Т. Б. Надтока // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 80: Донецьк: ДонНТУ, 2004. – 200с.
9. Інститут менеджменту і розвитку (IMD). World Competitiveness Yearbook 2000 [Електронний ресурс] / IMD. – Режим доступу : <http://www.imd.ch/wcy/ranking>.
10. Винокуров, В. А. Организация стратегического управления на предприятии [Текст] / В. А. Винокуров. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 458с.
11. Забелин, П. В. Основы стратегического управления [Текст] : учеб. пособ. / П. В. Забелин, Н. К. Моисеева – М. : Информ. – внедренч. центр «Маркетинг», 1998. – 195с.
12. Люкшинов, А. Н. Стратегический менеджмент [Текст] / А. Н. Люкшинов. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 375с.
13. Лігоненко, Л. О. Антикризисне управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій [Текст] / Л. О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 580 с.
14. Савчук, А. В. Системный подход к анализу конкурентоспособности промышленного предприятия [Текст] / А. В. Савчук // Економіст. – 2001. – №12. – С. 58-61
15. Павленко, А. Ф. Маркетинг [Текст] : Підручник / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак ; Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – К. : КНЕУ, 2003. – 246 с.
16. Павлова, В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення [Текст] / В. А. Павлова. – Д. : Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА*Висвітлено питання аналізу формування структури капіталу підприємства. Розглянуто сутність ділового та фінансового ризику.***Ключові слова***Структура капіталу, діловий ризик, фінансовий ризик, борг, позичені кошти.*

Для здійснення господарської діяльності будь-якому підприємству потрібно мати фінансові ресурси. Необхідні кошти можуть залучатися з різних джерел фінансування і відображатися в різних формах. Капітал підприємства поділяється на власний і залучений. Виникає запитання: яка форма фінансування краща і має більше переваг? Фінансування потрібно здійснювати повністю за рахунок власних коштів, чи за рахунок позичених? Чи існує оптимальне співвідношення капіталу для окремого підприємства?

При дослідженні вітчизняної та зарубіжної літератури нами було з'ясовано, що питанням аналізу структури капіталу підприємства надавалась особлива увага, однак в даний час дослідження капіталу не втратили своєї актуальності і вимагають подальших наукових розробок [1-10]. Тому дослідження даної проблеми є і надалі актуальним.

Метою нашого дослідження є обґрунтування правильності вибору фінансовими керівниками підприємств структури капіталу.

Структура капіталу – це термін, який характеризує його складові частини.

Якщо фінансування включає співвідношення залучених коштів і власного капіталу, то структура капіталу називається “залежною”. Коефіцієнт залежності характеризує співвідношення між залученими коштами і власним капіталом.

Для фінансових керівників однією з найскладніших проблем є питання структури капіталу, тобто співвідношення власних коштів і залученого фінансування, а також ціна акцій підприємства. Який вплив має структура капіталу на ціну акцій і вартість капіталу? Чи існує певна оптимальна величина структури

капіталу для окремих підприємств і чи повинна вона відрізнятися для окремих галузей народного господарства? Яке співвідношення існує між ризиком і збільшенням прибутковості?

Для відповіді на ці та інші запитання слід звернутися до теорії структури капіталу. Незважаючи на риторичність проблеми, вона дає нам можливість визначити вплив співвідношення фінансування за рахунок власних і позичених коштів на діяльність підприємства і його кінцеві фінансові результати. Розуміння теорії структури не дає окремої відповіді на питання, але допоможе фінансовим керівникам при визначенні структури капіталу на певному підприємстві.

Сучасна теорія структури капіталу бере свій початок в 1958 році. Науковці Франко Модільяні і Мертон Міллер опублікували дослідження “Вартість капіталу, корпоративні фінанси і теорія інвестицій”, яке згодом було названо найвизначнішим і найвпливовішим документом усіх часів [8]. За цю працю обидва вчені отримали Нобелівську премію. В своїй роботі вони довели, що структура капіталу не впливає на загальну вартість підприємства. Тобто, результати вказували на те, що джерела фінансування господарської діяльності не мають важливого значення, тому що згідно їхніх припущень структура капіталу є не суттєвою.

Даний висновок був зроблений за дуже сумнівних умов і припущень. Основними з них є:

- відсутність оподаткування як для юридичних, так і для фізичних осіб;
- всі учасники ринку мають однаковий рівень ризику;
- наявність однакової інформації для керівників і інвесторів;

- діяльність здійснюється за умов досконало розвинутого ринку капіталів;
- позичення коштів відбувається при повній відсутності ризику;
- необмежені грошові потоки підприємства.

Одним з основних припущень було нівелювання чинника оподаткування прибутку, як для юридичних, так і для фізичних осіб. При відсутності оподаткування збільшення прибутковості за рахунок структури капіталу є пропорційним до збільшення ризику. При збільшенні суми залучених коштів збільшується ризик, а отже, зміна структури капіталу не має жодних позитивних впливів на кінцевий результат діяльності підприємства.

Незважаючи на нереальні припущення, результати даної теорії мають важливе значення. Визначивши умови, при яких структура капіталу є не суттєвою, результати дослідження дають нам змогу прийняття правильних і необхідних рішень для того, щоб структура капіталу була суттєвою і мала вплив на кінцевий результат діяльності та вартість підприємства в цілому.

Після висвітлення перших результатів даної теорії Мертон Міллер продовжив дане дослідження, де він вже врахував чинник оподаткування капіталу. Якщо витрати на обслуговування кредиту підприємство може віднести на зменшення прибутку до оподаткування, то сума сплачених дивідендів по акціях підлягає оподаткуванню. Висновки даного дослідження підтверджують переваги фінансування діяльності підприємств за рахунок позичених коштів. При збереженні усіх інших умов і припущень ця теорія стверджує, що в даній ситуації підприємство повинно на 100 відсотків фінансуватися за рахунок позичених коштів [9].

Наступним умовним припущенням у даній теорії є вплив фінансової нестійкості та підвищення витрат на обслуговування позики. В даному випадку ці фактори протиставляються фінансовим перевагам фінансування за рахунок позичених коштів.

При подальшому дослідженні теорії структури капіталу Мертон Міллер визначає чинник достовірності інформації як одну з умов припущення даної теорії. Припущення полягає в тому, що кредитори, інвестори та керівництво користуються однаковими вихідними даними і інформацією. Проте, в умовах ринкової економіки керівництво, як правило, володіє додатковою інформацією про стан справ у галузі та безпосередньо на самому підприємстві. Саме така ситуація має значний вплив на структуру капіталу. Дане твердження справджується тоді, коли підприємство, наприклад, виходить на новий ринок з новим товаром. У даному випадку фінансування слід проводити за рахунок боргових зобов'язань, а не випуском нових акцій, так як одержаний прибуток від цієї діяльності не буде розподілятися між кредиторами, які отримають фіксовану плату за надання коштів. Підсумовуючи дане твердження, слід зробити висновок, що при стабільних умовах ринку підприємство повинно консервативно проводити фінансову політику і на безпечному рівні підтримувати фінансування капіталу за рахунок боргових зобов'язань.

Залучення капіталу в оборот підприємства за рахунок позичених коштів має декілька переваг.

По-перше, сума на сплату відсотків на позичені кошти зменшує кінцеву суму до оподаткування і, в такий спосіб, понижує безпосередні витрати на

залучення даних коштів.

По-друге, кредитор отримує лише фіксовану плату за надану суму кредиту і, в разі отримання прибутків, вартість позичених ресурсів не збільшується.

По-третє, кредитор не має прав голосу в управлінні підприємством, а акціонери, в свою чергу, утримують контроль за діяльністю з меншою часткою власних коштів, ніж необхідно.

З іншого боку, фінансування підприємства за рахунок позичених коштів має певні недоліки.

По-перше, при збільшенні коефіцієнта власних і залучених коштів збільшується ризик функціонування підприємства, а також збільшуються витрати на обслуговування позики, які не мають значного впливу на суму до оподаткування і не приведуть до збереження коштів.

По-друге, при значній частці залучених коштів, а також при погіршенні умов діяльності підприємство може бути не спроможне на сплату позики і витрат на її обслуговування. Наслідком цього буде значне зниження ціни на акції і таким чином зменшення власного капіталу. Це в свою чергу може призвести до втрати контролю над підприємством або навіть до банкрутства.

На сьогоднішній день майже ніхто не може з впевненістю чітко визначити оптимальну структуру капіталу або визначити абсолютний вплив структури капіталу на кінцевий фінансовий результат. Це залежить від профілю ризику компанії. Так як кожне підприємство має різний профіль ризику, то воно повинно мати і відмінну від інших підприємств структуру капіталу. Фінансові керівники повинні розрізняти два види ризиків, які можуть бути присутні в кожному підприємстві. Це діловий ризик і фінансовий ризик. Діловий ризик – це нормальний ризик, властивий всім підприємствам. Його можна бачити, спостерігаючи щоденні коливання прибутків, внаслідок здійснення господарських операцій і дії економічних факторів. Ці фактори включають ризики пов'язані з управлінням, збутом, виробничими відносинами, тощо. Підприємства з високим діловим ризиком – це такі підприємства, в яких можуть мати місце порушення або в декількох аспектах діяльності, або в одному, але дуже суттєвому, що може мати сильний негативний вплив на прибуток. Низький діловий ризик мають такі підприємства, в яких кількість порушень нормальної діяльності або мала, або велика, але всі вони малозначимі і тому не мають суттєвого впливу на прибуток. Фінансовий ризик – це такий вид ризику, який відображає небезпеку, пов'язану з боргом. Він виникає внаслідок переважного права боргу на потік грошових коштів підприємства, незалежно від рівня прибутків. Внаслідок залучення боргових ресурсів виникають зобов'язання підприємства сплачувати відсотки та основну суму боргу у визначені терміни.

Якщо підприємство не має боргів, то в нього виникає тільки діловий ризик, однак з моменту залучення коштів у нього виникає також і фінансовий ризик.

Як правило, структура капіталу повинна відображати розумну рівновагу між діловим і фінансовим ризиками. Якщо підприємство має високий діловий ризик, то фінансовий ризик повинен підтримуватися на низькому рівні. При не високому рівні ділового ризику підприємство може мати вищий рівень фінансового ризику.

На практиці визначення співвідношення структури капіталу повинно визначатися на основі фінансового аналізу підприємства і економічної ситуації на ринку в

цілому на певний період часу та фундаментальними знаннями з теорії структури капітальних ресурсів. Фінансові керівники не намагаються визначити оптимальну абсолютну величину боргових зобов'язань, а вирішують проблему недостатнього або надлишкового фінансування за рахунок боргових зобов'язань. На думку багатьох вчених і керівників провідних фінансових закладів, у процесі управління підприємством питання структури капіталу займає другорядне значення, поступаючись перед бюджетуванням капіталу та визначенням і прийняттям стратегічних напрямків здійснення діяльності.

Отже, зосередження ресурсів і потенціалу підприємства повинно направлятися на визначення

безпечного рівня боргу для даного підприємства, а не визначення оптимального рівня позичених коштів. Безпечним рівнем вважається такий рівень, який приносить найбільше вигоди від фінансування підприємства за рахунок позичених коштів і при цьому: 1) фінансовий ризик залишається керованим; 2) дозволяє утримувати фінансову гнучкість; 3) утримувати позитивний кредитний рейтинг. При збереженні вище перелічених вимог безпечний рівень боргових зобов'язань допоможе підтримувати фінансову стійкість підприємства в період погіршення ситуації і економіки в цілому, а також надасть доступ до ринків капіталу і інших ресурсів за будь-яких умов господарювання.

Література

1. Бернстайн, Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация [Текст] / Л. А. Бернстайн ; пер. с англ., гл. редактор проф. Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика 1996. – 624 с.
2. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент [Текст] : учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Ника- Центр, Ельга, 2001. – 527 с.
3. Бланк, И. А. Управление инвестициями предприятия [Текст] / И. А. Бланк. – К. : Ника- Центр, Ельга, 2003. – 480 с.
4. Быкадоров, В. Л. Финансово -экономическое состояние предприятия [Текст] : практическое пособие / В. Л. Быкадоров, П. Д. Алексеев. – М. : Изд.ПРИОГ, 1999. – 96 с.
5. Вахрин, П. И. Финансовый анализ в коммерческих и не коммерческих организациях [Текст] : учебное пособие/ П. И. Вахрин. – М. : Издательско- книготорговый центр / Маркетинг, – 2001. – 320 с.
6. Ефимова, О. В. Финансовый анализ [Текст] / О. В. Ефимова. - 4-е изд. перераб. и доп. – М. : изд-во Бухгалтерский учет, 2002. - 528 с.
7. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры [Текст] / Ковалев В. В. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
8. Миллер, М. Стоимость капитала, финансы корпорации и теория инвестиций [Текст] / М. Миллер, Ф. Модильяни. Сколько стоит фирма? – М. : Дело, 2001.
9. Миллер, М. Налог на корпорации и стоимость капитала : корректировка теории в сб.: «Сколько стоит фирма? Теорема ММ [Текст] / М. Миллер, Ф. Модильяни ; пер. с англ. – М. : Дело, 1999.
10. Шеремета Й. М. Аналіз структури власного капіталу підприємства і його вплив на прийняття фінансових рішень [Текст] / Й. М. Шеремета // Наукові записки : збірник наукових праць кафедри економічного аналізу ТАНГ. – Випуск 12. – Ч. 2. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – С. 108-111.

УДК 658.155

Юлія ВОЛКОВА

кандидат економічних наук, доцент,
Вінницька філія ПВНЗ «Європейський університет»

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ОПЕРАЦІЙНОЇ (ОСНОВНОЇ) ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто особливості аналізу операційної (основної) діяльності підприємства. Визначені основні завдання аналізу та показники загальної оцінки доходів за допомогою системи абсолютних показників і відносних показників.

Ключові слова

Прибуток, аналіз, фінансова діяльність, доходи.

Функціонування будь-якого підприємства, незалежно від видів його діяльності та форм власності, в умовах ринку визначається його здатністю створювати необхідну і достатню величину доходу або прибутку. В даному аспекті аналіз прибутку займає провідне місце в системі комплексного економічного аналізу, оскільки за ним оцінюється ступінь досягнення кінцевої мети діяльності підприємства та його ефективність, а дослідження цієї проблеми є дуже актуальним на сьогоднішній день.

Проблемою аналізу операційної (основної) діяльності підприємства займається ряд провідних вчених-економістів, зокрема Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Лахтіонова Л. А., Бомох М. А. та багато інших.

З погляду бухгалтерського обліку прибуток складається з двох частин (відповідно зовнішні доходи плюс внутрішні), але з точки зору економічної теорії – економічний прибуток виникає в тому випадку, якщо загальна виручка перевищує всі витрати – і зовнішні, і внутрішні, включаючи і нормальний прибуток на капітал у розмірі відсотків. Доходи від діяльності підприємства характеризуються сумою отриманого прибутку та рівнем рентабельності. Прибуток підприємства отримують, головним чином, від реалізації продукції, а також інших видів діяльності.

Прибуток – це частина чистого доходу, створеного в процесі виробництва та реалізованого у сфері обігу, який безпосередньо отримують підприємства. Кількісно він представляє собою різницю між

виручкою (після сплати ПДВ, акцизного збору та ін. відрахувань з виручки в позабюджетні фонди) та повною собівартістю реалізованої продукції.

Отже, чим більше, підприємство реалізує конкретноспроможну продукцію, тим більше отримає прибутку і тим кращий буде його фінансовий стан. Тому доходи від діяльності слід вивчати в тісному зв'язку з використанням і реалізацією продукції.

Обсяги реалізації і величина прибутку, рівень рентабельності залежать також від виробничої, постачальницької, збутової і торгівельної діяльності підприємства.

Основними завданнями аналізу доходів від діяльності підприємства є:

- систематичний контроль за виконанням планів реалізації продукції і отриманням прибутку;
- визначення впливу як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів на обсяги реалізації продукції і фінансові результати;
- виявлення резервів збільшення обсягів реалізації продукції і суми прибутку;
- оцінка роботи підприємства з використання можливостей збільшення обсягів реалізації продукції, прибутку та рентабельності;
- розробка заходів з використання виявлених резервів.

Основними джерелами інформації при аналізі реалізації продукції і прибутку є вибуткові накладні на відвантаження продукції, дані синтетичного і аналітичного бухгалтерського обліку за рахунками

© Юлія Волкова, 2008

Стаття надійшла до редакції
19.11.2008 р.

класів 7 та 9, фінансова звітність Ф.1 "Баланс", Ф.2 "Звіт про фінансові результати" [1, с. 74].

Враховуючи, що діяльність господарюючого суб'єкта може бути не тільки прибутковою, а й збитковою, формуватися за дією факторів внутрішнього і зовнішнього економічного середовища, в обліку й аналізі дають загальну оцінку доходів, які характеризуються за допомогою системи абсолютних і відносних показників.

Абсолютними показниками є суми прибутку (чи збитку) за структурою його утворення чи розподілу і використання.

Відносні показники доходів – значення рентабельності, які характеризують відносний (у відсотках) ступінь прибутковості вкладеного капіталу в цілому і за його структурою, здійснених витрат чи отриманого доходу.

Крім цього розрізняють такі напрямки аналізу:

- зміни показників за досліджуваний період (горизонтальний аналіз);
- структури показників та їх змін (вертикальний аналіз).

Аналітичні дослідження доходів від діяльності господарюючого суб'єкта можна отримати за обліковою інформацією, складеною за П(С)БО. Структуризована інформація за видами діяльності, за характеристиками визнання доходів і витрат та у співвідношенні до залученого у господарський процес капіталу дає широку

гаму кількісних і якісних параметрів одержаного кінцевого фінансового результату.

Схематично загальну модель аналізу фінансових результатів діяльності зображено на рис.1. Для здійснення комплексного аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства використовується система показників, що відображає його платоспроможність, ліквідність, інтенсивність використання капіталу та ефективність виробництва. При розгляді різних методик проведення аналізу для підприємства обираються такі показники:

Система показників включає:

1. Аналіз платоспроможності:
 - загальний коефіцієнт покриття;
 - коефіцієнт абсолютної (термінової) ліквідності;
2. Аналіз фінансової стійкості:
 - коефіцієнт фінансової автономії;
 - коефіцієнт фінансової залежності;
 - маневреність робочого капіталу;
 - коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами оборотних активів.
3. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості:
 - середньої оборотності дебіторської заборгованості;
 - середній строк погашення;
 - частка дебіторської заборгованості в обсязі поточних активів.

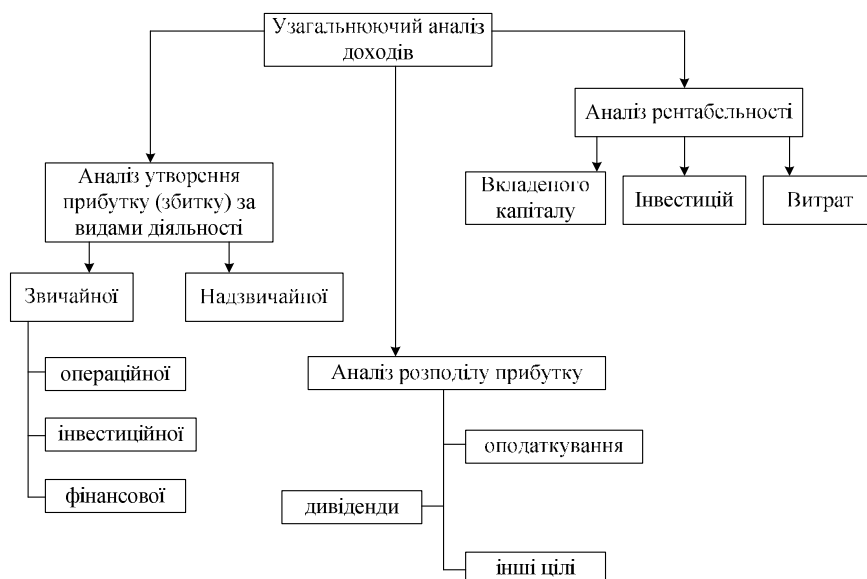


Рис.1. Загальна модель аналізу доходів від діяльності підприємства

Різні напрямки звичайної діяльності підприємства, що пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції-товарів, робіт, послуг (далі - продукції), а також фінансової та інвестиційної діяльності дістають остаточну грошову оцінку в сукупності показників фінансових результатів. Ці показники подаються в розділі I "Фінансові результати" "Звіт про фінансові результати" (далі - Звіт). Джерело даних - клас 7 "Доходи і результати діяльності" діючого Плану рахунків.

Основним узагальнюючим показником Звіту є чистий прибуток, який підприємство отримало за звітний період (або збитки, яких воно зазнало) [3, с. 26].

Аналізуючи показники прибутку виділимо такі етапи досліджень:

- аналіз складу і динаміки балансового прибутку;

- аналіз фінансових результатів від реалізації продукції, робіт та послуг;
- аналіз рівня середньореалізаційних цін;
- аналіз фінансових результатів від інших видів діяльності;
- аналіз рентабельності діяльності підприємства;
- методика розрахунку резервів збільшення суми прибутку та рентабельності;
- аналіз розподілу та використання прибутку підприємства.

Розглянемо деякі з них.

Аналіз складу та динаміки валового прибутку.

В аналізі використовуються наступні показники прибутку: валовий прибуток, прибуток від реалізації продукції, робіт, послуг, прибуток від іншої реалізації,

фінансові результати, фінансові результати від позареалізаційних операцій, оподатковуваний прибуток, чистий прибуток.

В процесі аналізу необхідно вивчити склад балансового прибутку, структуру та динаміку його зміни під впливом різноманітних факторів (факторний аналіз) [2, с. 15].

Основну частину прибутку підприємство отримує від реалізації продукції, робіт та послуг. В процесі аналізу вивчається динаміка виконання плану прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) і визначаються фактори зміни його величини.

Прибуток від реалізації залежить в цілому на підприємстві від таких факторів: обсягу реалізації продукції, її структури, собівартості і рівня середньореалізаційних цін.

Обсяг реалізації продукції може здійснювати позитивний і негативний вплив на суму прибутку. Збільшення обсягу продажу рентабельної продукції призводить до пропорційного збільшення прибутку. Якщо ж продукція є збитковою, то при збільшенні обсягів реалізації відбувається зменшення суми прибутку.

Структура товарної продукції теж може здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на суму прибутку. Якщо збільшується частка більш рентабельних видів продукції в загальному обсязі її реалізації, то сума прибутку зростає, і навпаки, при збільшенні питомої ваги низькорентабельної чи збиткової продукції загальна сума прибутку зменшується.

Собівартість продукції і прибуток знаходяться в оберненій пропорційній залежності: зниження собівартості призводить до відповідного зростання суми прибутку і навпаки.

Зміна рівня середньореалізаційних цін і величина прибутку знаходяться в прямопропорційній залежності: при збільшенні рівня цін сума прибутку зростає і навпаки.

Аналіз доходів від інших видів діяльності.

Виконання плану прибутку в значній мірі залежить від доходів діяльності, не пов'язаних із реалізацією продукції. Це прибуток від пайової участі в спільних підприємствах; прибуток від здачі в оренду землі і основних засобів; отримані і сплачені пені, штрафи і неустойки; збитки від стихійного лиха та ін.

Аналіз зводиться в основному до вивчення динаміки і причин отриманих збитків і прибутків в кожному окремому випадку. Збитки від виплати штрафів виникають у зв'язку із порушенням окремими службами договорів з іншими підприємствами, організаціями і установами. При аналізі встановлюються причини невиконання зобов'язань, застосовуються міри до запобігання допущених помилок.

Аналіз рентабельності підприємства.

Відносну характеристику доходів від діяльності підприємства виражають показники рентабельності, які визначаються на основі співставлення результатів фінансово-господарської діяльності із витраченими ресурсами [4, с. 41].

В аналізі фінансової діяльності підприємства застосовуються безліч показників рентабельності, які характеризують прибутковість діяльності підприємства, основними з них є:

- рентабельність діяльності підприємства;
- рентабельність реалізованої продукції;
- рентабельність виробництва продукції.

Основним показником рентабельності капіталу підприємства є відношення валового прибутку до всього авансованого капіталу - рентабельність діяльності підприємства:

$$Rd = \Pi / K, \quad (1)$$

де Rd – рентабельність діяльності підприємства;

Π – валовий прибуток;

K – середній за аналізований період залишок власного і позикового капіталу підприємства (або суми всіх активів).

Показник рентабельності реалізованої продукції характеризує ефективність поточних витрат підприємства на виробництво і продаж як усієї продукції, так і окремих видів. Показники рентабельності всієї продукції та окремих виробів розраховують за єдиною методикою, яка забезпечує їх взаємну погодженість. Тому цілком закономірно, що рівень рентабельності всієї продукції залежить від зміни рентабельності окремих видів і питомої ваги продукції з різною рентабельністю у загальному виробництві та продажу. Названі показники мають важливе значення у пошуку можливостей отримання додаткового прибутку за рахунок збільшення випуску продукції і поліпшення її асортименту.

Рентабельність реалізованої продукції (Rpn) визначається відношенням прибутку від реалізації продукції (Π) до загального обсягу продажу (B):

$$Rpn = \Pi / B \times 100. \quad (2)$$

Зміна рентабельності реалізованої продукції може оцінюватися за впливом факторів:

- зміни структури й асортименту реалізованої продукції;
- зміни собівартості реалізованої продукції;
- зміни цін продажу.

Для проведення факторного аналізу використовують вихідні дані аналізу прибутку від реалізації продукції основної операційної діяльності.

У фінансово-економічному аналізі досить широкого застосування набув показник – рентабельність виробництва продукції:

$$Rnp = \Pi p / \text{Ча} \times 100, \quad (3)$$

де Rnp – рентабельність продажу;

Πp – прибуток від реалізації;

Ча – середньорічна вартість чистих активів підприємства (вартість необоротних та оборотних активів підприємства за вирахуванням поточних зобов'язань).

На рівень рентабельності виробництва впливають такі фактори:

- зміна частки прибутку на 1 грн. реалізованої продукції;
- зміна фондомісткості продукції;
- зміна оборотності оборотних коштів.

Аналіз розподілу та використання прибутку підприємства.

Створення раціональних співвідношень при розподілі прибутку за основними напрямками забезпечується головною пропорцією поділу на споживання і нагромадження, що зумовлює підвищення матеріальної зацікавленості, відповідальності і зростання економічної ефективності всіх сфер

діяльності.

Розподіл прибутку визначається об'єктивними та суб'єктивними факторами. До об'єктивних належить зміна нормативно-правової бази відрахувань з прибутку за ставками оподаткування, зміна структури пільг в оподаткуванні, зміна граничних рівнів рентабельності при ціноутворенні. Суб'єктивні – це зміни політики вищої адміністрації стосовно ставок дивідендних виплат, інвестування, матеріального заохочення тощо.

У процесі аналізу розподілу прибутку іноді виконують аудиторські процедури, пов'язані з визначенням повноти формування прибутку та його розподілу, дотримання нормативно-правової бази та внутрішніх положень щодо цільового розподілу прибутку.

Отже, необхідність аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства в сучасних ринкових умовах

обумовлена такими обставинами:

1. За допомогою аналізу контролюється фінансовий стан підприємства, що дозволяє заздалегідь у разі його погіршення внести необхідні зміни в його діяльність й уникнути банкрутства.

2. Встановлення залежності між фінансовими показниками діяльності власного підприємства дає можливість порівняти їх з результатами, досягнутими виробниками-конкурентами чи іншими ринковими суб'єктами. Це необхідно для техніко-технологічних, організаційних та інших змін, що дозволяють б підтримувати високу конкурентноздатність на ринку.

3. Для ефективного бізнесу дуже важливо не вступати у відносини з сумнівними партнерами, які не в змозі своєчасно чи взагалі оплатити відвантажену продукцію та повернути борги.

Література

1. Бутинець, Ф. Ф. Аудит [Текст] : підручник для студентів "Облік і аудит" вищих навч-х закладів / Ф. Ф. Бутинець – 2-ге вид., перероб. та доп. – Житомир: ПП "Рута", 2002. - С. 73-83.
2. Лахтіонова, Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання [Текст] : навчальний посібник / Лахтіонова, Л. А. – К. : Видавництво "Центр учбової літератури", 2003. – С. 12-18.
3. Крамарко, Г. О. Фінансовий аналіз і планування [Текст] / Г. О. Крамарко. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – С. 21-31.
4. Яруга, А. Бухгалтерська-фінансовий облік і філософська концепція організації [Текст] / А. Яруга, А. Новак // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 7. – С. 40-43.

ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ІННОВАЦІЙ ЯК ОБ'ЄКТА ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ

Обґрунтовано теоретичне значення інновацій як об'єкта обліку та аналізу, проведений аналіз їх сутності та необхідності вивчення даної категорії для відображення сучасної моделі розвитку економіки України. Автор дає власне трактування інновацій, показує один із варіантів історичного розвитку інноваційних процесів.

Ключові слова

Інноваційна модель розвитку, інновації, нововведення, інноватор, інноваційні процеси, інноваційна діяльність.

Поняття інновацій як об'єкта обліку та аналізу є порівняно новим, однак вимагає все більшої уваги зі сторони науковців та практиків. У зв'язку з впровадженням та реалізацією інноваційної моделі розвитку економіки України як пріоритетної, про що свідчать відповідні нормативні акти [1-5], дане поняття потребує узагальнення та глибокого вивчення теоретичних та практичних засад впровадження інноваційних процесів у сучасних умовах господарювання.

Необхідність вивчення інноваційної моделі розвитку зумовлюється кількома причинами.

По-перше, інноваційний шлях соціального та економічного розвитку є невід'ємною частиною загальносвітового науково-технічного прогресу.

По-друге, у процесі глобалізації економіки та впровадження Україною стратегії європейської інтеграції необхідно створювати продукцію інноваційного спрямування, яка носить конкурентоспроможний характер і може бути реалізована як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках збуту. Все це вимагає від вітчизняного виробника інтенсивного технічного та технологічного оновлення виробництва, структурно-інноваційної моделі управління збутом продукції.

По-третє, впровадження у практику положень нової моделі інноваційного розвитку впливає із послання Президента України Верховній Раді «Європейський вибір. Концептуальні основи стратегії економічного розвитку на 2002-2011 роки» тощо.

Отже, вплив інноваційного чинника на виробництво є безперечним. Сьогодні інновації стають ключовим чинником розвитку для більшості підприємств. Характерною є зростаюча

кількість наукових праць, де досліджується інноваційна діяльність. У більшості з них описується інноваційний розвиток економіки України та суб'єктів господарювання на рівні управління та менеджменту, механізм залучення та ефективного використання інновацій, а також управління інноваційними ризиками. А дослідженню основних напрямів обліку інноваційних процесів, формуванню інформації про витрати інноваційного характеру, визначенню методів їх групування та джерел списання приділяється недостатньо уваги. На даний момент питаннями організації та методології обліку інновацій займається ряд фахівців з бухгалтерського обліку, а саме Я. Д. Крупка [6], М. С. Пушкар [7], О. В. Кантаєва [8], Т. Шира [9], О. Мінаков [10] та ін. Проте залишається ще ряд не вирішених питань, що потребують уваги. Це і визначає мету статті.

Теоретичні основи інновацій мають глибоку історію. Ще із самого зародження виробництва вплив нововведень на його процес відкривав більші перспективи щодо збуту цієї продукції. У подальшому розвитку економіки з'явилося поняття науково-технічного прогресу, на якому базувались всі моделі економічного розвитку зарубіжних та вітчизняних економік. Інновація є однією з складових наукоємності виробництва продукції. За своїм розвитком теорія інноваційної діяльності пройшла декілька етапів.

Д. е. н. М. П. Денисенко визначає п'ять етапів розвитку теорії інноваційної діяльності [11, с. 21], а саме:

1. Теорія довгих хвиль М. Кондратьєва.
2. Класична теорія інновацій.
3. Неокласичні (постшумпетерівські)

теорії.

4. Теорія прискорення.

5. Соціально-психологічна теорія.

Чеберкус Д. [12, с. 4] виділяє чотири моделі інноваційного процесу:

1. 50-60-ті рр. XX ст. – модель просування технологій.

2. 70-ті рр. XX ст. – ринкова модель інновацій.

3. 80-ті рр. XX ст. – модель Кляйна та Розенберга.

4. 90-ті рр. XX ст. і по цей час – інтерактивна модель інноваційного процесу.

Аналізуючи ряд авторів [11; 12; 15; 16], пропонуємо виділяти наступні етапи інноваційного процесу:

Перша половина XX ст. – зародження економічної категорії «інновація» – теоретичне обґрунтування поняття «інновації» як економічної категорії. На той час у 1911 р. виходить книга «Теорія економічного розвитку», в якій автор відомий австралійський економіст Йозеф Алоїз Шумпетер запропонував концепцію інновацій, в основу якої заклад ідею нових комбінацій факторів виробництва, які повинні дати позитивний ефект. Далі виходили його нові праці, а зокрема у 1939р. «Кон'юнктурні цикли», де вперше використано поняття «інновація», яке стає науковою категорією. Хоча Й. Шумпетер вважається першовідкривачем цього поняття, проте дану категорію вивчали ще і його попередники, зокрема видатний український економіст М. Туган-Барановський та його послідовники.

50-60 рр. XX ст. – просування технологій, «інноваційний поштовх». Хоча поняття «інновація» як економічна категорія існувало, все-таки великого значення майже до кінця Другої світової війни ряд вчених-економістів не надавало, навіть при розробці теорії економічного зростання. Модель інноваційного процесу базувалася на фундаментальних дослідженнях та прикладних розробках, а потім вже цю новостворену інноваційну продукцію розповсюджували на ринку.

70-80 рр. XX ст. – орієнтація на ринковий попит, на наукові розробки, «інноваційне тяжіння» – цей період пов'язаний із тим, що на Заході науково-технічний прогрес став невід'ємним засобом економічного розвитку. Інноваційні процеси стають основною ланкою для передачі наукових знань у сферу задоволення споживчих потреб, а попит формує напрями розвитку науки. Що стосується України і колишніх країн СРСР, то тут немає місця для ринкових механізмів формування попиту на наукові розробки. Адміністративно-командна політика робила акцент на розвитку фундаментальних наук і регулювала процес введення НТП у виробництво продукції конкретної галузі. Радянські вчені не враховували комерційної сторони інноваційної діяльності, яка є основним стимулом розвитку економіки за ринкових умов. На той час інноваційний процес текстильної галузі та легкої промисловості в цілому не розвивався. Обладнання не потребувало вагомих удосконалень, комбінація факторів виробництва була загальнодержавно встановлена, товари легкої промисловості мали встановлені стандарти та не носили будь-якого інноваційного характеру.

90 рр. XX ст. і по наш час – інтерактивна модель інноваційного процесу, «інноваційне лідерство». У середині 80-х років вчені-економісти Кляйн та Розенберг [12, с. 4] розробили модель, де основою інноваційного процесу було виведення на ринок нового продукту на базі існуючих науково-технічних знань та

адресних цільових досліджень. Процес глобалізації економіки та використання стратегії інноваційного лідерства переважною кількістю транснаціональних корпорацій (ТНК) призвели до виникнення взаємозв'язку процесу виробництва та реалізації із діяльністю науково-технічних та технологічних технологічних дослідних організацій, які надають фундаментальні знання та прикладні наукові дослідження щодо випуску інновацій, дослідження нововведень щодо промислового дизайну, маркетингу тощо. Інтеграція національної економіки у світову систему дала можливість відкрити для багатьох підприємств перспективи інноваційного розвитку. На цьому етапі національна політика щодо інноваційної стратегії вже не має суттєвого впливу, оскільки кожне підприємство самостійно організовує свою діяльність відповідно до своїх цілей. З іншої сторони, сам ринок формує попит на інновації, тому суб'єкти господарської діяльності повинні забезпечувати його пропозиції.

Таким чином, інновація – це поняття не тільки сьогодення, а й економічна категорія, яка відома вже не один десяток років. Зародження цього терміну походить із початку XX ст., коли відомий економіст Йозеф Шумпетер запропонував концепцію інновацій, поклавши в її основу ідею «нових комбінацій». Комбінація різних факторів діяльності формує структуру інноваційного процесу, а саме:

1) випуск нового продукту або відомого продукту нової якості;

2) впровадження нового, досі не відомого в конкретній галузі методу виробництва;

3) проникнення на новий ринок збуту;

4) отримання нових джерел сировини чи напівфабрикатів;

5) організаційну перебудову, зокрема створення монополії чи її ліквідацію[13].

На думку Й. Шумпетера, головним чинником функціонування ринку є не статична конкуренція між виробниками існуючих продуктів, а реальна чи потенційна конкуренція нових продуктів або виробників, які застосовують нові технології.

Разом з тим Ю. Бажал [14, с. 22] вважає, що першовідкривачем моделі інноваційного розвитку економіки був український учений М. Туган-Барановський. Відомі економісти, як Дж. М. Кейнс та У. Ростоу також вважали, що послідовність розвитку даної ідеї економічного зростання в Європі обґрунтував цей вчений. У праці «Промислові кризи у сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя» (1894) М. Туган-Барановський, характеризуючи циклічність економічного розвитку, виявив, що не споживання керує виробництвом, а навпаки, виробництво керує споживанням через нагромадження позикового капіталу та його інвестування. Він вважав, що величина попиту на капітал залежить від стану технічного прогресу, так як наукові відкриття та технічні вдосконалення підштовхують виробництво.

Це означає, що використання прогресивного обладнання на підприємствах робить необхідним процес постійного розроблення новітніх технологій, що потребує впровадження нових методів управління й організації виробничих процесів на будь-якому етапі розвитку економіки.

Сучасна економічна наука приділяє багато уваги інноваційним процесам та поняттю інновацій зокрема. Особливість визначення суті даного поняття полягає в широкому використанні його на усіх рівнях економіки, в

усіх галузях, а також у повсякденному житті. Тому конкретне тлумачення залежить від мети дослідження.

Для більшості наших співвітчизників поняття інновацій або інноваційної продукції в широкому розумінні означає доповнення новими якісними характеристиками вже відомого продукту або ж надання йому новизни, яка значно поліпшує його якісні характеристики і споживчі властивості, тобто інновації практично ототожнюються з оновленням певних властивостей продукції. Однак таке розуміння є дуже вузьким і стислим, не розкриває повного визначення сутті даного поняття, тому потребує вивчення і узагальнення.

Що стосується сутності поняття «інновація», то кожен автор дає своє твердження, однак інновація є неконстантна величина (дифузійна, знаходиться в постійному розвитку), тому потребує постійного розвитку й доповнення певними аспектами, які б враховували ці особливості.

Інколи появу певного поняття пов'язують із суб'єктивізмом перекладачів. Так О. І. Пампура [15, с. 35], який є автором публікацій з питань інноваційної економіки, зазначає, що термін нововведення виник у процесі українського перекладу з англійської мови слова «innovation», тому не має відмінностей між поняттями інновація та нововведення.

Однак така позиція звужує значення інновацій. Тому необхідно погодитись з думками більшості дослідників сучасної економіки, які вважають, що не кожне нововведення є інновацією, а тільки якісні зміни характеризують це поняття. Тобто, «інновація – це не просто нововведення, а нова виробнича функція», Ю. Бажал [14, с. 23].

Визначення даної категорії, враховуючи історичний розвиток в економічній науці та сучасності, подає М. І. Крупка, який під інноваціями вважає нововведення, використання якого призводить до якісних змін у виробництві з метою отримання соціально-економічної вигоди (ефекту) [16, с. 22].

Однак і таке визначення є неповним, оскільки нововведення – це прогресивна новація для організаційно-управлінської діяльності суб'єкта господарювання або ж новий продукт підприємства, який знаходиться в процесі впровадження (введення), а інновація – це продукт інноваційної діяльності, який або вже використовується (технологічні та виробничі інновації) або ще необхідно впровадити (інтелектуальні інновації, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи і розробки).

Найширше визначення сутності інновацій подає д.е.н. М. П. Денисенко в праці за його редакцією «Інноваційний розвиток промисловості України» [11, с. 14-20] на основі наукових розробок вчених Санкт-Петербурзького державного університету технологій і дизайну. Цим автором наведені двадцять дев'ять визначень поняття «інновація», кожне з яких проаналізовано та доповнене. У найбільш стислому визначенні «інновації» більшість економістів трактують як кінцевий результат діяльності, спрямованої на створення і використання нововведень, втілених у вигляді вдосконалених чи нових товарів (виробів чи послуг), технологій їх виробництва, методів управління на всіх стадіях виробництва і збуту, які сприяють економічній ефективності підприємств, які їх використовують.

Дані визначення характеризують інновації в двох площинах: з економічної точки зору – як засіб

підвищення ефективності використання наявних ресурсів; з соціальної – як зростання можливостей розвитку з метою досягнення максимізації поточних і перспективних доходів, створення умов стабілізації ринку в Україні.

Саме в такому ракурсі розглядає дане поняття С. І. Ілляшенко [17, с. 6], а саме інновація розглядається як засіб адаптації суб'єктів господарської діяльності до змін зовнішнього середовища, здатний забезпечити тривале виживання і розвиток відповідно до обраної мети.

Оригінальним є трактування інновацій Р. А. Фатхутдінова [18, с. 17], який розрізняє нововведення та інновацію, розуміючи під першим поняттям оформлений результат фундаментальних, прикладних науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, а під другим – остаточний результат впровадження нововведення з метою зміни об'єкта управління і отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технологічного чи іншого виду ефекту. Таке твердження, з одного боку, звужує суть нововведень до науково-технічних знань, патентно-ліцензійної діяльності, які передують випуску принципово нової продукції, однак нововведення – це не тільки наукове конструювання нового виробу чи послуг, а й певні удосконалення зі сторони виробничого або ж управлінського досвіду з метою запуску оновленої виробничої лінії та нових підходів її реалізації. З іншого боку, необґрунтовано розширюється сфера інновацій, в результаті якої повинен визначитись кінцевий результат з певним ефектом. В усякому разі, інноваційні процеси функціонують у взаємозв'язку з операційною та іншими видами діяльності, тому нелогічно виокремлювати їх, а слід розглядати як одну із форм інвестиційної чи операційної діяльності у відповідності до чинного законодавства України.

Інновації як результат творчого процесу у вигляді створення (впровадження) нової продукції, застосування якої вимагає, щоб її користувачі змінили звичні стереотипи діяльності, навички – розглядають російські науковці П. Н. Завлін та А. В. Васильєв [19, с. 18]. При цьому найважливішою ознакою інновації в умовах ринкового господарювання вважається новизна споживчих властивостей продукту, а не технічна новизна. З такою точкою зору можна не погодитись, оскільки інновації можуть здійснюватись у різних формах, в тому числі у формі раціоналізації процесу виробництва та збуту шляхом оновлення техніко-технологічних характеристик випуску продукції, радикально нових форм управління виробництвом і реалізацією, не змінюючи об'єкт виробів. Такий однобокий підхід був підданий критиці і А. І. Мокієм [20, с. 18], який стверджує, що в процесі інновацій можна одержувати й продукти з незмінними споживчими властивостями, але вироблені з вищою ефективністю чи з меншими економічними витратами.

Під інновацією згідно з Економічною енциклопедією [21, с. 656] можна вважати новий підхід до конструювання, виробництва, збуту товарів, завдяки якому інноватор (автор інновації) та його компанія здобувають певні переваги над конкурентами. Дане визначення є досить охоплюючим, оскільки відзначається нова ідея та шлях від виникнення до реалізації (нові знання – виробництво – реалізація), однак варто враховувати ризиковість цих дій, не відзначено організаційно-управлінські, соціальні, інформаційні інновації.

В усякому разі, більшість вчених-економістів [6; 10; 11; 17; 21] зупиняються на визначенні даного поняття згідно чинного законодавства. Нині суть терміну «інновація» на державному рівні розкриває Закон України «Про інноваційну діяльність» [4]. Відповідно до п.1 ст.1 даного Закону, інновація – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентноздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальну сферу.

Разом з тим, в Законі України «Про інвестиційну діяльність» [22] під інноваціями розуміють не окремий

процес на підприємстві, а лише одну із форм інвестування. Проте дане поняття взаємопов'язане і зі звичайною діяльністю підприємства.

Аналізуючи сутність поняття «інновація», пропонується наступне визначення даної економічної категорії: інновація – це новостворений і (або) вдосконалений продукт, який формується внаслідок нової комбінації виробничих факторів і (або) застосування первинних технологій або ж є результатом удосконалення організації виробництва чи збуту та відображає попит на науково-технічні знання у сфері задоволення споживчих потреб, який попри ризиковий характер призводить до економічного і (або) соціального ефекту.

Література

1. Про фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави [Текст] : указ Президента України від 20 квітня 2004 року N 454 (454/2004).
2. Про дотримання законодавства щодо розвитку науково-технічного потенціалу та інноваційної діяльності в Україні [Текст] : постанова Верховної Ради України від 16 червня 2004 року N 1786-IV (1786-15).
3. Про затвердження Порядку надання фінансової підтримки суб'єктам інноваційної діяльності за рахунок коштів державного бюджету шляхом здешевлення довгострокових кредитів [Текст] : постанова Кабінету Міністрів України від 17 листопада 2004 року N 1563.
4. Про інноваційну діяльність [Текст] : закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV із змінами та доповненнями.
5. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності [Текст] : закон України від 16.01.2003р. № 433- IV із змінами та доповненнями.
6. Крупка, Я. Д. Варіанти обліку інноваційних процесів на підприємстві [Текст] / Ярослав Крупка // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 5. – С. 11-18.
7. Пушкар, М. С. Метатеорія обліку або якою повинна стати теорія [Текст] / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2007. – 359с.
8. Кантаева, О. В. Моделирование информационного обеспечения инновационной деятельности [Текст] / О. В. Кантаева : Матеріали та тексти виступів VI-ої Міжнародної наукової конференції «Наукові дослідження в сфері бухгалтерського обліку, контролю та аналізу: теоретико-практичне значення та напрями подальшого розвитку». – Житомир : ЖДТУ, 2007. – 544с.
9. Шира, Т. Методологія бухгалтерського обліку в системі оцінки та порівняння інноваційно-технологічного потенціалу господарюючих суб'єктів [Текст] / Т. Шира // Формування ринкової економіки в Україні: Науковий збірник науково-практичної конференції «Обліково-аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні». – Львів, 2005. – спецвипуск 15 (частина 2) – С. 726-734.
10. Мінаков, О. Облік інноваційної діяльності на підприємствах-учасниках технопарку [Текст] / О. Мінаков // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – №5. – С. 24-27.
11. Волков, О. І. Інноваційний розвиток промисловості України [Текст] / О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан та ін. ; під ред. проф. О. І. Волкова, проф. М. П. Денисенка. – К.: КНТ, 2006. – 648 с.
12. Чеберкус, Д. Системні підходи до державного регулювання інноваційного розвитку України в умовах глобалізації [Текст] / Д. Чеберкус // Економіст. – 2007. – № 9 (251). – С.4-6.
13. Шумпетер, Й. Теорія економічного розвитку [Текст] / Й. Шумпетер : пер. с англ. – М. : Прогресс, 1992. – 118 с.
14. Бажал, Ю. М. Економічна теорія економічних змін [Текст] : навч.посібн. для вузів / Ю. М. Бажал ; Міжнар. фонд «Відродження». – К. : Заповіт, 1996. – 240 с.
15. Пампура, О. И. Управление инновационным процессом в промышленности [Текст] / О. И. Пампура. – Донецьк, ЧЭПНАУ, 1999.
16. Крупка, М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України [Текст] / М. І. Крупка. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету ім. І.Франка, 2001. – 608 с.
17. Ілляшенко, С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи [Текст] : навчальний посібник / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
18. Фатхутдинов, Р. А. Инновационный менеджмент [Текст] : учебник для вузов / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО «Бизнес-школа» «Интел-синтез», 1998. – 600 с.
19. Завлин, П. Н. Оценка эффективности инноваций [Текст] / П. Н. Завлин, А. В. Васильев. – СПб. : Бизнес-пресса, 1998. – 216с.
20. Мокій, А. І. Міжнародний інноваційний менеджмент [Текст] : Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення курсу / А. І. Мокій, Ю. В. Полякова, О. П. Осідач, І. Г. Бабець. – Львів: видавництво ЛКА, 2004. – 308с.
21. Економічна енциклопедія [Текст] / Під ред. проф. Б. Д. Гаврилишина. У трьох томах. – К.: ВЦ «Академія», 2000.
22. Про інвестиційну діяльність [Текст] : закон України від 04.07.2002р. № 40-IV із змінами та доповненнями.

ОЦІНКА БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ І СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Розглянуті методичні рекомендації оцінки сільськогосподарської діяльності, згідно П(С)БО 30 «Біологічні активи», запропоновані рекомендації, які дають можливість спрощенню визначення справедливої вартості біологічних активів і сільськогосподарської продукції.

Ключові слова

Оцінка, біологічні активи, процедури оцінки.

Впровадження ринкових механізмів господарювання, а також інтеграція економіки України в світове співтовариство, зумовили необхідність реформування вітчизняного бухгалтерського обліку та звітності до міжнародних стандартів і принципів (МСБО та МСФЗ). Починаючи з 1 січня 2007 року облік та звітність сільськогосподарської діяльності має вестися у відповідності до національного П(С)БО 30 "Біологічні активи", який відповідає змісту МСБО 41 "Сільське господарство". Нові положення передбачають оцінку в обліку біологічних активів та сільськогосподарської продукції за справедливою (ринковою) вартістю.

Оцінка біологічних активів та сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю є складним процесом. Спеціалісти, які мають проводити дану роботу, повинні засвоїти знання та методики, що застосовуються в процесній оцінювальній діяльності та маркетинговій роботі. Тому питання оцінки біологічних активів та сільськогосподарської продукції потребує детального вивчення.

Дослідженню теоретичних питань та проблем практичного застосування П(С)БО 30 присвячено праці провідних вітчизняних науковців: Дем'яненка М. Я., Голова С. Ф., Жука В. М., Кірейцева Г. Г., Коцупатрого М. М., Лінника В. Г., Огійчука М. Ф., Пархоменка В. М., Сука Л. К. та інших. Проведені дослідження вчених свідчать про те, що не зважаючи на затвердження П(С)БО 30, існує ряд проблем щодо його практичного застосування сільськогосподарськими підприємствами, тому тема дослідження є досить дискусійною і потребує подальшого вивчення.

Метою статті є удосконалення методичних та організаційних засад щодо процедури (методики) оцінки біологічних активів спеціалістами сільськогосподарських підприємств та

внесення пропозицій, щодо спрощення процедури проведення оцінки біологічних активів.

Вивчення П(С)БО 30 [1] та Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку біологічних активів [2] свідчить про те, що стиль викладення змісту П(С)БО є занадто складним для розуміння як науковців, так і практикуючих спеціалістів з бухгалтерського обліку сільськогосподарських підприємств. Міністерством аграрної політики України спільно з науковцями та викладачами, що об'єднані у Федерацію аудиторів, бухгалтерів і фінансистів АПК України, випущено посібник "Облік сільськогосподарської діяльності", який є спробою адаптувати П(С)БО 30 "Біологічні активи". Але враховуючи те, що метод оцінки (а звідси - і метод обліку) біологічних активів і їх похідних повністю перекреслює традиційні для нас методи, що ґрунтувалися на розрахунках планової (нормативної) собівартості. Бухгалтери навчені і звикли вести облік за історичною собівартістю (за подіями) та операціями, що вже відбулися), тому визначення справедливої (ринкової) вартості біологічних активів та сільськогосподарської продукції вимагає більш детального вивчення, а також розробки нової методики. У п.10 П(С)БО 30 та п.5 Методичних рекомендацій [2] вказується, що біологічні активи на дату проміжного і річного балансу відображаються за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу. П.5.15 Методичних рекомендацій передбачає досить складну методику визначення справедливої вартості довгострокових біологічних активів на дату балансу.

З метою проведення оцінки біологічних активів та сільськогосподарської продукції рекомендується створення на підприємствах постійно діючих Комісій

з визначення справедливої вартості біологічних активів та сільськогосподарської продукції.

Такі постійно діючі Комісії повинні організувати роботу щодо централізованого збору, узагальнення та збереження інформації про справедливу вартість біологічних активів на дату балансу та сільськогосподарської продукції і додаткових біологічних активів при їх первісному визнанні; та приймати рішення про таку оцінку на підставі застосування певних методів (методик) [4].

Варіанти підходів до оцінки біологічних активів та сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю передбачають можливість застосування Комісією п'яти способів (методів) оцінки:

- аналізу контрактів;
- аналогів;
- прийняття цін;
- експертної оцінки Комісією;
- сторонньої професійної оцінки.

1. Метод аналізу контрактів. Сутність застосування даного підходу полягає в тому, що Комісія визнає, що ціна на біологічні активи та сільськогосподарську продукцію, яка була визначена у попередніх контрактах на їх продаж, або яка пропонується на даний час підприємству заготівельними організаціями, переробними підприємствами (проекти угод) є справедливою. Проте слід пам'ятати, що Комісія може визначити справедливу вартість біологічних активів за останньою ринковою ціною операції з ними лише за умови відсутності суттєвих негативних змін у технологічному, ринковому, економічному або правовому середовищі, у якому діє підприємство. Оцінка сільськогосподарської продукції за договірними цінами допускається лише за обтяжливими контрактами. Обтяжливим є контракт, виконання якого не можна уникнути (вже заключений, наслідки інших варіантів не прораховуються) і витрати на виконання якого перевищують очікувані економічні вигоди від цього контракту.

2. Метод аналогів. Даний метод оцінки згідно П(С)БО 30 «Біологічні активи» лежить в основі визначення справедливої вартості біологічних активів та сільськогосподарської продукції. Відповідно до цього стандарту та Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку біологічних активів визначення справедливої вартості ґрунтується на цінах активного ринку. Сутність застосування даного підходу передбачає визначення справедливої вартості, виходячи з ринкових цін на аналогічні активи чи продукцію, що склалися на певну дату. При цьому аналізу підлягають дані про фактичний продаж об'єктів, аналогічних до оцінюваного за споживчими та якісними характеристиками. При використанні даного методу вивчається регіональний ринок відповідної продукції, систематизується інформація про укладені угоди купівлі-продажу на підприємстві. Оцінка на основі аналогів на активному ринку здійснюється виходячи з того, що справедлива вартість оцінюваного активу чи продукції відповідає вартості порівнюваного аналога і проводиться за формулою:

$$Вб.а. = (Аод. \times Кб.а.) - Вн.$$

де: *Вб.а.* – справедлива вартість біологічних активів та/або сільськогосподарської продукції;

Аод. – вартість одиниці аналога;

Кб.а. – кількість одиниць оцінюваних біологічних активів та/або сільськогосподарської продукції;

Вн – витрати на місці продажу (комісійні винагороди продавцям, брокерам, а також непрямі податки, що сплачуються при реалізації цих активів).

3. Метод прийняття цін. За відсутності активного ринку визначення справедливої вартості біологічних активів та сільськогосподарської продукції здійснюється за:

- останньою ринковою ціною операції з такими активами (за умови відсутності суттєвих негативних змін у технологічному, ринковому, економічному або правовому середовищі, у якому діє підприємство);
- ринковими цінами на подібні активи, скоригованими з урахуванням індивідуальних характеристик, особливостей або ступеня завершеності біологічних перетворень активу, для якого визначається справедлива вартість;
- додатковими показниками, які характеризують рівень цін на додаткові біологічні активи і сільськогосподарську продукцію.

У разі оцінки сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів за додатковими показниками, які характеризують рівень цін на біологічні активи, Комісія самостійно встановлює склад таких показників, розробляє порядок їх визначення, а також проводить розрахунок вартості сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів із застосуванням зазначених показників.

В такому разі справедлива вартість може визначатись за формулою:

$$Вб.а. = (Аод. \times Кб.а.) \times Д.$$

Вб.а. – справедлива вартість біологічних активів та/або сільськогосподарської продукції;

Аод. – вартість одиниці аналога;

Кб.а. – кількість одиниць оцінюваних біологічних активів та/або сільськогосподарської продукції;

Д – рівень додаткового показника.

4. Метод експертної оцінки Комісією передбачає визначення ринкової вартості біологічних активів та сільськогосподарської продукції на основі застосування методичних підходів, визначених законодавством з незалежної оцінки майна.

Законодавством з незалежної оцінки майна передбачається можливість застосування трьох методичних підходів до визначення ринкової вартості активів: витратного, дохідного, порівняльного [3].

5. Стороння професійна оцінка. Одним із варіантів визначення справедливої вартості біологічних активів та сільськогосподарської продукції є залучення до цих робіт незалежного експерта-оцінювача, що у відповідності з діючим законодавством з питань оцінки та оціночної діяльності здійснить оцінку ринкової вартості активів на відповідну дату, про що надасть підприємству відповідний висновок, який і буде підтверджуючим документом при відображенні справедливої вартості біологічних активів в бухгалтерському обліку.

Такі методи дають можливість зробити висновок про досить складну і об'ємну додаткову роботу обліковцям і членам комісії. Тому ми пропонуємо додатковий метод оцінки, сезонний. На дату річного балансу комісія проводить оцінку біологічних активів та сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю, відповідно до п'яти способів (методів) оцінки, а на дату проміжного балансу використовувати

сезонний коефіцієнт, який вираховується виходячи із рівня інфляції, сезону

У такому разі, справедлива вартість може визначатись за формулою:

$$Вб.а. = (Вод. \times Кб.а.) \times I \times C$$

Вб.а. – справедлива вартість біологічних активів та/або сільськогосподарської продукції; *Вод.* – вартість одиниці ; *Кб.а.* – кількість одиниць оцінюваних біологічних активів та/або сільськогосподарської продукції; *I* – рівень інфляції за звітний квартал; *C* – сезон.

Застосування даного методичного підходу є досить практичним, оскільки індекс інфляції постійно публікується у періодичній пресі, а відповідно до сезону використовується коефіцієнт, який визначається підприємством самостійно, і відображається у наказі про облікову політику сільськогосподарського підприємства.

Також з цього приводу заслуговує уваги думка

Жука В. М. [4], який запропонував централізовано на регіональному рівні на кожну звітну дату доводити до підприємств ціни активного ринку на біологічні активи.

З дослідження даної теми видно, що існує ще багато неврегульованих питань. Але, на нашу думку, більш важливі, що стосуються оцінки біологічних активів та сільськогосподарської продукції висвітлено. Запропонована нами методика оцінки біологічних активів та сільськогосподарської продукції дасть можливість мати достовірну інформацію про зміну справедливої вартості на дату балансу, що вимагається П(С)БО 30. Очевидно в недалекій перспективі Міністерство аграрної політики України розробить методичку, а його регіональні структурні підрозділи будуть централізовано визначати і доводити до підприємств справедливу вартість біологічних активів та сільгосппродукції, що вкрай важливо для зіставності фінансової звітності та проведення ефективної аграрної політики в державі, а поки що це є індивідуальною справою кожного підприємства.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 „Біологічні активи” [Текст] : затверджено наказом Міністерства Фінансів України від 18.11.2005 р. № 790.
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів [Текст] : затверджено наказом Міністерства Фінансів України від 29.12.2006 р. №.1315.
3. Підлісецький, Г. М. Методичні рекомендації з експертної оцінки майна у підприємствах АПК [Текст] / Г. М. Підлісецький, М. І. Герун., М. М. Моголова. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005.
4. Жук, В. М. Облік сільськогосподарської діяльності [Текст] / В. М. Жук. – К. : Видавництво ТОВ "Юр-Агро-Веста", 2007.

ПОДАТКОВІ НАСЛІДКИ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

Розглянуто проблему податкових наслідків впровадження Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та можливі шляхи її вирішення.

Ключові слова

Користувачі фінансової звітності, стандарти бухгалтерського обліку, норми.

Сьогодні спостерігається світова тенденція до все більш тіснішої взаємодії економік окремих країн, інтеграції світової економіки, яка в свою чергу вимагає уніфікації стандартів бухгалтерського обліку і фінансової звітності. Це стало одним з найважливіших чинників широкого використання Міжнародних стандартів фінансової звітності (надалі МСФЗ) у цілому світу.

Україна, що є частиною світової економічної системи, об'єктивно буде змушена використовувати ці стандарти. Тому в нашій державі значної актуальності набуває питання впливу податкових наслідків впровадження МСФЗ. Проблема податкових наслідків переходу на МСФЗ пов'язана з тісним використанням в податкових розрахунках даних бухгалтерського обліку.

Податкові наслідки впровадження МСФЗ значною мірою визначаються характером взаємовпливу бухгалтерського та податкового обліку в кожній окремо взятій країні.

Метою статті є ідентифікація податкових наслідків впровадження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Дослідження впливу діючої системи бухгалтерського обліку в Україні на оподаткування повинно включати:

- виділення і аналіз норм законодавства про податки і збори, що містять посилання на положення (стандарти) бухгалтерського обліку;
- оцінку можливих податкових наслідків зміни параметрів бухгалтерського обліку.

Будь-яке національне законодавство з оподаткування і зокрема українське є живим діючим організмом, що розвивається, тенденції та зміни якого простежуються відповідно до об'єктивних процесів, що визначаються певним балансом інтересів суспільства. Звісно ці процеси мають певний вплив на зв'язок податкового і бухгалтерського обліку і

тому потребують дослідження.

Оскільки МСФЗ мають цілий ряд суттєвих відмінностей від діючих національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, важливим стає питання дослідження впливу впровадження МСФЗ на податкову систему держави.

Використання норм бухгалтерського обліку в чинному податковому законодавстві не тільки визначає розмір податкових платежів, але часто робить і непрямий вплив на величину самих особливостей ведення бухгалтерського обліку. Тому необхідно визначити, яким чином впровадження МСФЗ без зміни податкового законодавства вплине на спотворення даних фінансової звітності.

Податковий облік має відносно недавню історію. Він виник на початку ХХ століття, коли витрати під час Першої світової війни примусили уряди країн-учасниць військових дій шукати додаткові джерела фінансування армій і відповідно вводити додаткові джерела формування податку на прибуток підприємств.

З того часу держава в особі податкових органів стає зацікавленим користувачем фінансової звітності підприємств. При цьому бухгалтерський облік, який першопочатково не був призначений для визначення бази оподаткування, став виконувати невластиві йому функції.

Прагнення держави покласти на бухгалтерський облік фіскальні функції здавалося логічним. З кінця 60-х років податкова система виділяється як самостійний інструмент економічної політики держави. Встановлюються правила, виходячи не з економічної суті відносин, виступаючих як об'єкт регулювання, а з потреб оподаткування.

Одностороннє спотворення правил бухгалтерського обліку стало йти в розріз з інтересами основного користувача фінансової звітності – власника, отже, визначилася

необхідність поділу бухгалтерського та податкового обліку.

Проте і до сьогоднішнього дня в багатьох країнах створені умови для уніфікації податкового і бухгалтерського обліків.

Як правило, це є шлях пошуку компромісів, де можна поступитися фіскальним інтересом, а де можна допустити деформацію показників фінансової звітності. Але більш широке використання МСФЗ особливо гостро поглибило конфлікт бухгалтерського і податкового обліку, оскільки МСФЗ не допускають жодних компромісів з оподаткуванням. З цієї причини впровадження МСФЗ як нормативної основи складання фінансової звітності неминуче вступає в конфлікт з інтересами публічного суб'єкта – держави в особі податкових органів.

Питання об'єднання (розподілу) бухгалтерського та податкового обліку в різних країнах вирішувалося по-різному. При класифікації країн за «моделями» обліку і звітності використовується ознака взаємозв'язку бухгалтерського та податкового обліку. В основі класифікації за даною ознакою лежить ступінь відповідності і взаємного впливу правил формування фінансової (бухгалтерської) звітності і правил оподаткування.

Більшість авторів виділяє дві великі групи країн:

- країни з високим ступенем взаємозв'язку бухгалтерського та податкового обліку;
- країни з низьким ступенем взаємозв'язку бухгалтерського та податкового обліку;

Наприклад, такі автори, як К. Ноубс і Р. Паркер не дають прямої класифікації країн, проте, за текстом дослідження розділяють країни з високим та низьким ступенем взаємозв'язків бухгалтерського і податкового обліку. Прикладами країн, що мають тісний взаємозв'язок бухгалтерського і податкового обліку можуть бути Німеччина, Франція, Іспанія, Греція, Японія, Бельгія, Італія і ін (податкова звітність повинна відповідати аналогам фінансової звітності). До країн, що мають низький взаємозв'язок податкового та бухгалтерського обліку відносять Великобританію (максимальний ступінь незалежності), США, Нідерланди, Канаду, Австралію, Нову Зеландію. У цих країнах для визначення бази оподаткування проводиться коректування фінансової звітності, причому правила бухгалтерського обліку безпосередньо не впливають на податкові розрахунки. Певна річ, можна констатувати факт існування двох систем взаємодії бухгалтерського та податкового обліку.

Практика поділу бухгалтерського та податкового обліку стала загальноприйнятою переважно в тих країнах, де провідну роль в інвестиційній діяльності відіграє ринковий фактор формування інвестиційних ресурсів. При розвинутому ринку фінансового капіталу інвестор і одержувач інвестицій практично не вступають у контакт один з одним і часто заочно розпоряджаються фінансовими потоками. Інвестор під час оцінки ефективності того або іншого вкладу користується даними з опублікованої фінансової звітності, при цьому виключається будь-який вплив на такі звіти податкового зобов'язання.

Впровадження МСФЗ в континентальній Європі в останні десятиліття істотним чином зблизило податковий та бухгалтерський облік цих країн. МСФЗ вимагають представлення інформації у фінансовій звітності без впливу податкових правил на її складання. Тому підприємства, що складають звітність у

відповідності до МСФЗ, змушені відмовитися від коректування бухгалтерського обліку під податкові вимоги, а податковий облік повинен бути повністю відокремлений від нього.

У кінці 80-х – на початку 90-х років минулого століття ряд компаній Західної Європи в добровільному порядку почали складати консолідовану звітність за відмінними від національних стандартів правилами (зокрема за американськими стандартами або за міжнародними), що було обумовлене необхідністю залучення капіталу на біржах. У кінці 90-х років у ряді європейських країн були прийняті закони, що дозволили складати консолідовану звітність лізинговим компаніям відповідно до стандартів, відмінних від національних. З 1 січня 2005 року ЄС було прийнято рішення про обов'язковість складання консолідованої звітності європейськими лізинговими компаніями відповідно до МСФЗ. Даний підхід пояснюється тим, що консолідована звітність у першу чергу орієнтована на потреби інвесторів і не повинна впливати на формування бази оподаткування, тому що в МСФЗ жодним чином не регламентовано формування бази оподаткування на основі даних бухгалтерського обліку.

У той же час виділяються три типи залежності податкових і бухгалтерських правил при формуванні фінансової звітності:

- податковий і бухгалтерський облік повністю або у великій мірі є незалежними один від одного;
- існує загальна система, при якій більшість бухгалтерських правил формування фінансової звітності використовуються для податкових розрахунків;
- існує загальна система, при якій більшість податкових правил ведення обліку також використовуються для формування фінансової звітності.

При створенні системи податкового обліку і вирішенні питання про його зв'язок з бухгалтерським обліком можливі три варіанти провадження системи.

Перший варіант. Створюється повністю незалежна система податкового обліку, яка не має прямого відношення до бухгалтерського. Підприємства можуть тільки використовувати деякі елементи бухгалтерського обліку для перенесення їх у податковий з метою скорочення трудовитрат. При цьому трансформаційну методичку організація розробляє самостійно, без втручання в цей процес держави. Варіант повного відособлення податкового обліку без істотного впливу на бухгалтерський відповідає концепції відносин двох видів обліку в англо-американських правових системах.

Другий варіант. Створюється система податкового обліку, інтегрована до складу бухгалтерського обліку. За умови створення механізму трансформації достатньо простого та швидкодіючого за допомогою доступних широкому колу користувачів правил, така система може бути доволі ефективною. Простота трансформації, безперечно, залежить від величини відмінностей в основних принципах і правилах податкового та бухгалтерського обліку, які бажано мінімізувати. Такий варіант «включення» оподаткування в систему, що діє в бухгалтерському обліку, схожий на систему відносин податкового та бухгалтерського обліку в країнах континентальної Європи.

Третій варіант. Передбачає використання в цілях оподаткування результатів даних бухгалтерського обліку в незмінному вигляді. Це ідеальний і на

сьогоднішній день варіант, який не реалізується на повну можливість через відсутність законодавчої підтримки. Вся історія розвитку податкового обліку демонструє об'єктивну тенденцію до збільшення відмінностей між податковим і бухгалтерським розумінням одних і тих же економічних процесів і явищ.

При виборі другого варіанту з часом також можна відстежувати його неефективність. Транснаціоналізація економіки в останні десятиліття стрімко збільшує вимоги до фінансової інформації, що представляється в бухгалтерській звітності. Разом з цим набуває все більшого значення незалежність професійної думки бухгалтера (аудитора), яка повинна формуватися виключно на принципах бухгалтерського обліку. В той час податковий облік не тільки відрізняється від бухгалтерського, але і за рядом показників є абсолютно з ним несумісний.

Користувач фінансової звітності бажає бачити результати господарських операцій, виходячи з їх економічного змісту. Проте, підприємство ніколи не відобразить у звітності активи, які знаходяться під його контролем за відсутності на них права власності, якщо з цих активів доведеться платити податок, хоча це і зробить фінансову звітність більш привабливою.

Взаємовідношення бухгалтерського та податкового обліку частково порушує так звану проблему «роздвоєння особистості» підприємства. Ця проблема пов'язана з протилежністю цілей будь-якої комерційної організації у взаєминах з двома групами користувачів – податковими органами та потенційними (діючими) інвесторами. Перед податковими органами підприємство прагне виглядати якомога біднішим і збитковішим, а перед потенційними інвесторами – якомога багатше і прибутковіше. Але підприємство не володіє повною свободою у формуванні принципів складання звітності, на відміну від держави. Так держава прагне регламентувати податковий облік, щоб обмежити можливості зменшення бази оподаткування і використання податкових пільг.

У свою чергу інвестори розробляють такі системи оцінки діяльності організацій, за допомогою яких можливості «прикрашання» економічної ситуації в звітності зводилися б до мінімуму. Даний підхід є базовим при формуванні МСФЗ.

Іншими словами, побудова нормативного регулювання податкового і бухгалтерського обліку ґрунтується на протилежних принципах, які несумісні в

єдиній системі. В результаті спроби синтезу завжди приводять до домінування чогось одного в збиток іншому.

Головна якість звітності для зовнішнього користувача – це її достовірність, яка може бути досягнута тільки при об'єктивності, незалежності її управлінського персоналу. Податок у будь-якому вигляді є безвідплатним відчуженням майна, тобто він однозначно не вигідний платникові. При цьому величина «невигоди» обчислюється на основі даних податкового обліку. Ці дані, при певній свободі вибору, не можуть представитися об'єктивно і незалежно, коли від них безпосередньо залежить розмір податкових платежів.

З підвищенням складності відображення активів, капіталу та зобов'язань, що визначаються правилами бухгалтерського обліку, вплив на них податкових правил стає все менш і менш бажаним. Податкові цілі стає все важче реалізувати без збитку для якості бухгалтерської інформації.

Світова тенденція полягає в розвитку бухгалтерського обліку шляхом його повного відокремлення від податкового. Цей процес сприятливо позначається як на якості бухгалтерської звітності, так і на ефективності оподаткування. Бухгалтерський облік звільняється від впливу факторів, що спричинюють спотворення фінансової звітності. Податковий облік повинен формувати свої власні показники, звільняючись від численних даних бухгалтерського обліку, не пов'язаних безпосередньо з оподаткуванням.

Вже до середини 90-х років можна було констатувати факт існування в Україні податкового обліку, який, виникнувши з бухгалтерського, дуже швидко почав виходити на перший план. Проте, при цьому його правовий статус ніяк не оформився. На відміну від бухгалтерського обліку, податковий облік існував і існує тільки як поняття. Це явище юридично ніде не було зафіксоване. В українському законодавстві перехідного періоду поняття податкового обліку втілювалося в терміні «облік для цілей оподаткування», зокрема, статті 10 Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств”

Очевидно, в Україні відокремлення податкового обліку від бухгалтерського повинно проходити з урахуванням специфіки вітчизняного як бухгалтерського, так і податкового законодавства.

Література

1. Alexander, D. *International Financial Reporting and Analysis*[Текст] / David Alexander, Anne Britton, Ann Jorissen. – 2-nd ed., Thompson, 2005, – P. 26-27.
2. *Національні стандарти бухгалтерського обліку в Україні: Довідник з бухгалтерського обліку* [Текст]. – Ужгород : ІВА, 2007. – 354 с.
3. *Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку: Повний текст усіх міжнародних стандартів бухобліку та Тлумачень ПКТ станом на 01.01.2006* [Текст]. – К. : ФПБіАУ, 2006.

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

Розкрито особливості методики проведення аудиту корпоративних цінних паперів в акціонерних товариствах у сучасних ринкових умовах господарювання.

Ключові слова

Аудит, акціонерні товариства, облік, фондовий ринок, аудитор, корпоративні цінні папери.

Аудит акціонерних товариств здійснюється аналогічно до інших підприємств, проте має певні особливості, обумовлені специфікою їх організації та господарської діяльності.

Згідно з вимогами Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку щодо аудиторської перевірки відкритих акціонерних товариств та підприємств-емітентів облігацій (крім комерційних банків, інституційних інвесторів) визначено перелік питань, на підставі яких незалежні аудитори (фірми) повинні підтвердити повноту та достовірність бухгалтерської звітності та сформулювати на цій основі висновки про їх реальний фінансовий стан. Проте аудитору дано право не включати до висновку ті питання, які несуттєві для діяльності підприємства, і водночас включати додатково інші питання, які він вважає доцільним. Ці вимоги розроблені відповідно до нормативів АПУ.

Питання особливостей проведення аудиту обліку корпоративних цінних паперів в акціонерних товариствах розглядається у роботах багатьох вчених-економістів, зокрема: Білухи М., Бутинця Ф., Мниха Є., Рудницького В., Сопка В., та інших. Однак сучасні дослідження, як правило, не підпорядковані захисту прав акціонерів шляхом підвищення рівня їх поінформованості, крім цього у таких дослідженнях облік та аналіз операцій з акціями та статутним капіталом розглядаються відокремлено одне від одного, а не як різні зрізи одного об'єкта.

Закономірність виникнення аудиторського контролю в Україні обумовлена проведенням приватизації державного майна, управління яким здійснював власник адміністративними методами,

використовуючи для цього різні державні структури. Створення спільних підприємств з іноземним капіталом, орендних, комерційних, приватних та інших суб'єктів підприємницької діяльності з різними формами власності та господарювання, власник, керуючись законами України про власність і підприємницьку діяльність, набув право обирати незалежний контроль своєї фінансово-господарської діяльності. Таке право власника закріплено Законом України про аудиторську діяльність, який передбачає організаційне та методичне забезпечення виконання контрольних функцій - аудиту на договірних засадах з власником, передбачає відповідальність сторін за об'єктивну, неупереджену перевірку фінансової діяльності підприємства, відображення результатів її у публічній звітності та правильність розрахунків з державою щодо сплати податків, нарахування дивідендів акціонерам і іншим власникам цінних паперів.

Метою дослідження є систематизація методики аудиту акціонерних товариств в умовах формування ринкових відносин.

Послідовність аудиторської перевірки обліку в акціонерних товариствах складається з цілого ряду дій:

- збір і аналіз інформації, необхідної для оцінки достовірності бухгалтерського фінансового обліку та фінансової звітності суб'єкта підприємницької діяльності;
- визначення профілю та обсягу діяльності підприємства за установчими документами, за статутом, характером і змістом його роботи;

- шляхом порівняння фактичної діяльності підприємства зі статутною, встановлення невідповідності між ними, про що необхідно поставити до відома керівництво фірми та рекомендувати йому внести зміни чи доповнення до статуту і здійснити перереєстрацію підприємства у відповідних державних органах;
- планування аудиту і наступний контроль аудиторської перевірки;
- оцінювання внутрішнього аудиторського контролю;
- аналіз показників балансу та даних інших форм фінансової звітності;
- перевірка аналогічних показників балансу, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал;
- контроль відповідності даних фінансової звітності і записів в облікових реєстрах;
- перевірка відповідності даних бухгалтерського фінансового обліку та фінансової звітності щодо вимог чинного законодавства і нормам облікової політики;
- попередня оцінка повноти та правильності складання балансу та інших форм фінансової звітності.

Аудит розпочинається з перевірки статутного фонду (капіталу), під час якої необхідно визначити його розмір як сплачений і заявлений, склад і структуру (кількість і види акцій, номінальна вартість), перелік власників, які володіють більш як 5 % статутного фонду, акціонер, який володіє контрольним пакетом (згідно з Положенням про порядок підтвердження Антимонопольним комітетом України наявності контрольного пакета акцій), дотримання термінів відкритої передплати на акції та термінів оплати у разі випуску цінних паперів на період перевірки. Аудитор вивчає додержання правил та вимог додаткового випуску акцій згідно з Законом України "Про цінні папери і фондову біржу", а також порядок оцінки внесків у статутний фонд згідно із засновницькими документами, для внесків у матеріальній формі наводиться їх перелік із зазначенням дати випуску, залишкової вартості, розміру зносу, а також інвентарного номера. Для нематеріальних активів - перелік, вартість та термін використання.

Порядок формування та змін статутного фонду аудитор вивчає згідно з вимогами Закону України "Про господарські товариства". Своєчасність та достовірність записів про зміни прав власності у разі ведення реєстру власників цінних паперів на підприємстві перевіряється за даними аналітичного обліку до рахунку "Статутний фонд". Аудит установчих документів полягає в ретельній перевірці дотримання юридичних норм під час заснування товариства, тобто відповідність його чинному законодавству.

Для цієї перевірки використовуються такі основні документи:

- статут суб'єкта господарювання;
- установчий договір;
- патент для суб'єктів малого підприємництва;
- протоколи зборів засновників;
- свідоцтво про державну реєстрацію;
- документи, пов'язані з приватизацією й акціонуванням підприємств, що перебували у власності держави;
- документи, що підтверджують права власності засновників на майно, внесене в оплату придбаних ними акцій під час державної реєстрації товариства за участі державних або муніципальних підприємств;

- свідоцтво про реєстрацію в органах статистики, державної податкової інспекції, Пенсійному фонді, у Фонді зайнятості, Фонді соціального страхування;
- договір на банківське обслуговування;
- зареєстровані зміни до установчих документів;
- проспект емісії;
- реєстр акціонерів для акціонерних товариств;
- виписки з протоколів річних зборів акціонерів;
- виписки з протоколів зборів акціонерів, засновників;
- виписки рішень ради директорів;
- накази та розпорядження виконавчої дирекції;
- ліцензії і дозволи на визначені види діяльності;
- листування з засновниками й акціонерами;
- журнали реєстрації видачі доручень і повноважень під час реєстрації, перереєстрації, ліквідації, реорганізації та іншим особам (крім керівника) економічного суб'єкта;
- внутрішні положення.

Документи, що підтверджують внесення частки засновників у статутний капітал у грошовій, натуральній, нематеріальній формі або у вигляді цінних паперів (виписки банку, прибуткові касові ордери, акти оприбуткування майна, поданого в натуральній формі як внесок у статутний капітал і т. д.):

- методики оцінки внесеної частки у статутний капітал у натуральній і нематеріальній формах;
- звітність за початковий період діяльності після державної реєстрації;
- річна звітність;
- звітність на дату ліквідації або реорганізації економічного суб'єкта.

Під час перевірки необхідно встановити:

- структуру управління і повноваження керівників усіх рівнів під час прийняття відповідних управлінських рішень;
- своєчасність внесення змін в установчі документи (якщо вони були);
- види діяльності суб'єкта;
- засновники економічного суб'єкта;
- розмір статутного капіталу та частки кожного засновника;
- адекватність методів оцінки внесених засновниками часток у статутний капітал у матеріальній і нематеріальній формах;
- своєчасність внесення засновниками свої частки в статутний капітал;
- правильність оформлення документів за внесками у статутний капітал;
- організаційно-правову форму суб'єкта (акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю і т. д.);
- наявність ліцензії на здійснення видів діяльності, що підлягають ліцензуванню відповідно до чинного законодавства;
- порядок розподілу прибутку, що залишився в розпорядженні суб'єкта за підсумками року після сплати обов'язкових платежів у бюджет;
- достовірність обчислення прибутків засновників та акціонерів й утримання прибуткового податку чи податку на дивіденди;
- законність оформлення бухгалтерської документації та складання бухгалтерських проведення щодо формування статутного капіталу;
- відповідність записів у первинних документах до записів у реєстрах бухгалтерського обліку за рахунками 67 "Розрахунки з учасниками" та 40 "Статутний капітал".

Нині в усіх суб'єктах підприємництва зміни у розмірі статутного фонду дозволені, але такі зміни підлягають подальшій реєстрації у відповідних державних органах влади. В акціонерних товариствах (АТ) статутний фонд може змінюватися у разі:

- зміни частки засновників;
- поповнення за рахунок обігових коштів, матеріальних та нематеріальних активів;
- поповнення за рахунок індексації основних засобів, внесених у статутний фонд;
- поповнення за рахунок емісії;
- поповнення за рахунок реінвестування прибутку до статутного фонду.

В усіх перелічених випадках аудиторів слід переконатися в тому, що зазначені зміни мають законні підстави. Необхідно також перевірити, чи відповідають записи за рахунками аналітичного та синтетичного обліку статутного фонду записам у Реєстрі власників іменних цінних паперів. Щодо права власності на цінні папери, придбані фінансовими посередниками (наприклад у Центрі сертифікатних аукціонів), то таке право реєструється на підставі протоколу аукціонної комісії і ці протоколи повинні зберігатися в бухгалтерії АТ, а їх копія - у реєстраторів (чи навпаки).

Що стосується змін у статутному фонді, то вони повинні здійснюватися згідно з порядком, затвердженим ДКЦПФР.

Під час перевірки статутного фонду АТ необхідно встановити відповідність синтетичного й аналітичного обліку.

Право власності на акції, придбані акціонерами (фінансовими посередниками) в Регіональному центрі сертифікатних аукціонів (РЦСЛ), реєструється у реєстрі акціонерів на підставі витягу з протоколу аукціонної комісії про результати сертифікатного аукціону.

Аудитору необхідно перевірити дотримання встановленого законодавством порядку збільшення статутного фонду, згідно з яким акціонерне товариство:

- приймає рішення про збільшення статутного фонду додатковим випуском акцій чи збільшенням їхньої номінальної вартості;
- складає, реєструє в Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку, оприлюднює в установленому порядку інформацію про додатковий випуск, збільшення номінальної вартості акцій або про випуск нових акцій;
- вносить зміни до статуту, пов'язані зі збільшенням статутного фонду, та реєструє такі зміни у встановленому порядку;
- на підставі документів, які засвідчують реєстрацію випуску акцій і зміни статуту, відображає в бухгалтерському обліку збільшення статутного фонду;
- розподіляє акції додаткового випуску серед передплатників.

Під час аудиту розподілу прибутку передусім необхідно перевірити дотримання порядку підготовки рішення про розподіл прибутку акціонерного товариства, своєчасність його прийняття.

Проводячи аудит, необхідно звернути особливу увагу на наявність акта ревізійної комісії. Як підтверджує практика, у більшості випадків і акти перевірок, і протоколи засідань ревізійної комісії відсутні, а якщо вони і є, то обмежуються вказівками на дрібні порушення.

Здебільшого це є наслідком поверхового аналізу фінансово-господарської діяльності за звітний рік.

Правління зобов'язане одночасно з річним балансом

підготувати до загальних зборів акціонерів рішення щодо розподілу балансового прибутку, зокрема вказати:

- розмір балансового прибутку;
- розподіл чистого прибутку між акціонерами;
- розмір відрахувань у резервний фонд та ін.;
- розмір нерозподіленого прибутку тощо.

Рішення загальних зборів акціонерів відображається в протоколі. До нього додається перелік учасників загальних зборів, повідомлення про скликання зборів і протокол мандатної комісії. Слід переконатися, чи передано органу правління, який веде реєстр акціонерів, копію протоколу загальних зборів акціонерів.

Виконання передбаченого розподілу прибутку перевіряється за даними бухгалтерського обліку. З цією метою використовується журнал № 6. Перевіряючи відрахування у резервний фонд, слід мати на увазі, що відповідно до Закону України "Про господарські товариства" в акціонерному товаристві створюється резервний (страховий) фонд у розмірі, встановленому установчими документами, але не менше 25 % статутного капіталу. При повному або частковому використанні засобів резервного фонду він повинен бути сформований за рахунок наступних щорічних відрахувань із прибутку акціонерного товариства до досягнення розміру, визначеного в статуті. Розмір щорічних відрахувань у резервний (страховий) фонд передбачається установчими документами, але не може бути меншим 5 % суми чистого прибутку. Аудитору важливо переконатися в дотриманні всіх необхідних вимог щодо преміювання. У разі установлення випадків незаконного преміювання необхідно вказати загальну суму незаконно виданої премії та винних посадових осіб. Перевірка відкритих акціонерних товариств та підприємств - емітентів облігацій (крім комерційних банків, інституційних інвесторів) проводиться відповідно до вимог Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, які розроблені згідно з національними нормативами Аудиторської палати України. Цей документ визначає перелік питань, на підставі яких аудитори повинні підтвердити повноту та достовірність фінансової звітності.

Висновок складається згідно з Нормативом № 26-27 Аудиторської палати України "Аудиторські висновки та звіти". У висновку вказуються основні відомості про аудитора, про емітента, а також основні відомості про умови договору на проведення аудиту:

- дата та номер договору на проведення аудиту;
- дата початку та дата закінчення аудиту;
- масштаб аудиту.

При укладенні договору на аудит звітності акціонерного товариства аудитору рекомендується (за погодженості з замовником) визначити розмір суттєвості помилки (невідповідності даних обліку даним звітності) за Національним нормативом аудиту.

Змістова частина аудиторського висновку характеризує стан бухгалтерського обліку на підприємстві. У цьому розділі розглядаються такі питання:

- форма ведення бухгалтерського обліку;
- відповідність бухгалтерського обліку до вимог Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", стандартів та інших нормативних документів з питань організації бухгалтерського обліку;
- своєчасність складання фінансової звітності;
- наявність та незмінність (або обґрунтованість змін) облікової політики відкритого акціонерного

товариства, що перевіряється.

Необхідно підтвердити правильність ведення бухгалтерського обліку, класифікації та оцінки всіх видів активів відкритого акціонерного товариства:

- основні засоби, нематеріальні активи, інші необоротні матеріальні активи та їх знос (амортизація);
- наявність власних та орендованих основних засобів, достовірність їх оцінки, відповідність до критеріїв визнання за П(С)БО № 7 "Основні засоби";
- відповідність аналітичного та синтетичного обліку основних засобів;
- правильність відображення в обліку та звітності надходжень, реалізації, ліквідації та іншого вибуття, інвентаризації, ремонту, модернізації та переоцінки основних засобів;
- відповідність методів визначення зносу (амортизації) основних засобів та обраної підприємством облікової політики;
- забезпечення незмінності певних методів протягом звітного періоду;
- правильність податкового обліку основних засобів та їх амортизації;
- облік інших необоротних активів та його відповідність П(С)БО № 7 "Основні засоби";
- склад нематеріальних активів, достовірність і повнота їх оцінки відповідно до П(С)БО № 8 "Нематеріальні активи";
- правильність відображення в обліку надходжень, зносу (амортизації) нематеріальних активів, реалізації та іншого вибуття.

Фінансових інвестицій:

- склад та структура фінансових інвестицій;
- визначення первісної вартості та подальшої оцінки фінансових інвестицій відповідно до П(С)БО № 12 "Фінансові інвестиції";
- правильність зберігання придбаних цінних паперів, оплата послуг депозитарію відповідно до договору;
- правильність документального оформлення і відображення в обліку операцій з цінними паперами;
- достовірність визначення і відображення в обліку фінансових результатів від реалізації цінних паперів;
- правильність обліку фінансових інвестицій в асоційовані та дочірні підприємства, а також для здійснення спільної діяльності.

Запаси:

- правильність порядку визнання та первісної оцінки придбання запасів П(С)БО № 9 "Запаси";
- забезпечення незмінності певних методів оцінки вибуття запасів протягом звітного періоду;
- правильність оцінки запасів на дату балансу згідно з прийнятою на підприємстві обліковою політикою.

Витрати виробництва та обігу:

- відповідність обліку витрат П(С)БО № 16 "Витрати" (склад витрат, правильність порядку розподілу загальновиробничих витрат);
- відповідність податкового обліку валових витрат Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств".

Дебіторська заборгованість:

- визнання й оцінка реальності дебіторської заборгованості відповідно до П(С)БО № 10 "Дебіторська заборгованість";
- розкриття інформації про дебіторську

заборгованість:

- метод визначення величини резерву сумнівних боргів.
- підтвердження реальності розміру зобов'язань у фінансовій звітності відкритого акціонерного товариства (підприємства - емітента облігацій);
- підтвердження факту проведення інвентаризації зобов'язань за звітний період.

Облік зобов'язань:

- визнання, облік та оцінка зобов'язань відповідно до П(С)БО № 11 "Зобов'язання";
- структура зобов'язань (за термінами погашення), співвідношення власних та позикових коштів;
- правильність обліку довгострокових зобов'язань;
- правильність обліку та відображення в балансі поточних зобов'язань.

Аудитор робить висновок про те, чи фінансова звітність аудиторського товариства відповідає встановленим вимогам чинного законодавства України та прийнятої облікової політики й реально відображає його фінансовий стан на дату складання звітності.

Склад і структура статутного капіталу, перелік власників, порядок оцінки у статутний капітал, зміни та формування його також є об'єктом аудиту.

У ринкових умовах господарювання традиційні форми фінансового контролю не можуть виконувати функції захисту майнових інтересів власників. Практика країн з ринковою економікою показує, що захистити майнові інтереси власників може такий вид незалежного фінансового контролю, як аудит, який є одним з головних елементів їх ринкової інфраструктури. Передумовою такого контролю є взаємна зацікавленість підприємств в особі їх власників (акціонерів, вкладників тощо), держави в особі податкових органів і самого аудитора в забезпеченні достовірності обліку та звітності.

Іншою причиною необхідності впровадження аудиту в Україні є те, що в ринкових умовах фінансовий стан кожного господарюючого суб'єкта залежить від його взаємовідносин з іншими суб'єктами господарювання, і тому зростає потреба у достовірній обліковій і звітній інформації про їх діяльність. Зокрема, така інформація необхідна:

- власникам господарюючих суб'єктів для визначення стратегії їх розвитку;
- банкам для прийняття рішення про доцільність надання кредиту;
- інвесторам (місцевим та іноземним) при вкладанні своїх капіталів у інші господарюючі суб'єкти;
- постачальникам для одержання гарантій повної оплати за відвантажені товари, виконані роботи та надані послуги;
- акціонерам для контролю за роботою адміністрації товариства.

Міжнародний досвід розвитку аудиту свідчить про те, що аудиторська перевірка - це норма, без якої неможливий цивілізований бізнес. Основне її призначення - це незалежна перевірка фінансової звітності та іншої інформації про фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання з метою формування висновків стосовно їх фінансового стану та достовірності його відображення в бухгалтерському обліку та звітності у відповідності з чинним законодавством і встановленими нормативами.

ПРИНЦИПИ ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ ГРОШОВИХ КОШТІВ

Сформульовано принципи обліку та звітності грошових коштів; розглянуто специфіку практичного застосування цих принципів; проведено класифікацію принципів обліку і звітності грошових коштів; запропоновано ввести нові принципи (лімітності, трансформації) і підпринципи (місячного періоду, квартального періоду, річного періоду, перспективного періоду, грошових коштів в іноземній валюті, грошових коштів у національній валюті) обліку і звітності грошових коштів.

Ключові слова

Принципи обліку і звітності, грошові кошти, класифікація.

Грошові кошти – важлива передумова функціонування будь-якого підприємства. Якщо немає грошових коштів, то і немає підприємства. Адже в процесі кругообігу засобів виробництва грошові кошти використовуються на придбання засобів виробництва (предметів і засобів праці) і робочої сили. У процесі виробництва створюється новий товар, частина якого виступає у формі готової продукції, що реалізується покупцем (замовником). За реалізовану готову продукцію підприємство отримує певну суму грошових коштів, яка, зазвичай, більша за ту суму, що використана на придбання засобів виробництва та робочої сили. В забезпеченні збереження грошових коштів і їх ефективному використанні неабияку роль відіграють облік й звітність, в основі яких лежать чіткі принципи. Це і визначає актуальність вибраної нами теми.

Дане дослідження проводиться в межах науково-дослідницьких робіт, які здійснюють викладачі та студенти кафедри обліку та контролю фінансово-господарської діяльності Тернопільського національного економічного університету.

Питаннями обліку та звітності займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти І. Д. Бенько, І. Д. Ватуля, Ю. А. Верига, В. А. Дерій, З. М. Левченко, М. Р. Лучко, Я. В. Соколов, О. В. Соловйова, П. Я. Хомин, а обліково-звітні аспекти грошових коштів досліджували М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, М. Я. Дем'яненко, І. В. Жиглей, З. В. Задорожний, Г. Г. Кірейцев, Я. Д. Крупка, М. С. Пушкар, Л. К. Сук, В. Г. Швець, О. В. Шевчук та інші. Ці вчені-економісти у своїх наукових працях відобразили теоретичні, методологічні та організаційні

питання обліку та звітності грошових коштів; збагатили обліково-звітну науку новими ідеями, поняттями, методиками й практичними розробками, що відповідають нинішнім реаліям сучасної економіки України; з'ясували глибину зв'язків цієї науки з іншими науками, в тому числі такої, як гроші та кредит.

У науковій літературі, присвяченій питанням бухгалтерського обліку й фінансової звітності, відповідна увага приділена зокрема і їх принципам обліку та звітності. Цих принципів декілька десятків. У різних країнах світу набір даних принципів неоднаковий й залежить від низки чинників. Крім того, такі принципи вчені-економісти, юристи, законодавці та урядовці по-різному трактують і використовують. Принципи обліку і звітності в основному досліджені, проте майже не було досліджень з позиції прив'язки таких принципів щодо напряму обліку та звітності грошових коштів. Це стало для нас одним із основних аргументів на користь проведеного нами дослідження.

Метою нашої статті є визначення суті та специфіки дії принципів обліку і звітності, поліпшення існуючої їх класифікації та здійснення прив'язки даних принципів до грошових коштів.

Бухгалтерський облік не може ефективно функціонувати без чітко сформульованих його принципів, що забезпечують дисципліну, визначеність та ефективність чинної облікової системи. Облік і звітність грошових коштів теж потребують визначених правил і принципів, за якими потрібно діяти. На цій підставі принцип бухгалтерського обліку – це правило, яким відповідно до П(С)БО – 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (пункт 3), слід керуватись при вимірюванні, оцінці та реєстрації

господарських операцій і при відображенні їх результатів у фінансовій звітності [1]. Як зазначають вітчизняні вчені-економісти професор Ю. А. Верига, доценти З. М. Левченко, І. Д. Ватуля принципи обліку та фінансової звітності є правилами і процедурами, які вироблені теорією і практикою бухгалтерського обліку і які є обов'язковими для всіх суб'єктів господарювання при складанні ними фінансової звітності [2, с. 36].

Принципи обліку та звітності щодо грошових коштів, на нашу думку, – це сукупність правил і процедур, що забезпечують вимірювання, оцінку та документування грошових коштів.

У вітчизняній практиці визначають 10 принципів ведення обліку і складання фінансової звітності. Це зокрема такі, як обачність, повнота висвітлення, автономність, послідовність, безперервність, нарахування та відповідність доходів і витрат, превалювання сутності над формою, історична (фактична) собівартість, єдиний грошовий вимірник, періодичність [1].

За твердженням професора О. В. Соловйової, принципи обліку можуть бути поділені на три великі групи:

- якісні характеристики облікової інформації, зазначені в обліку: зрозумілість (understandability), доцільність (relevance), достовірність, надійність (reliability);
- принципи обліку цієї інформації: принцип нарахування (accrual basis), принцип продовження діяльності (going concern), принцип подвійного запису (double entry), принцип одиниці обліку (accounting entity), принцип періодичності (periodicity), принцип грошового вимірника (monetary measurement), принцип конфіденційності (confidence).
- елементи фінансової звітності: активи (assets), зобов'язання (liabilities), капітал (capital; equity), доходи (income), витрати (expenses) [3, с. 37-44]

Один із найвидатніших вчених XIX – початку XX ст. П. де Альвізе звертав увагу на такі принципи: достовірність, своєчасність, відносна повнота, документування, хронологічність, зв'язок і скоординованість, специфіка, однорідність [4, с. 10-11].

Професор М. Р. Лучко, доцент І. Д. Бенько зазначають, що принципи обліку на Заході можуть бути поділені на наступні великі групи: вимоги до якості облікової інформації (зрозумілість, доцільність, важливість, своєчасність, достовірність, надійність); принципи обліку інформації (нарахувань, продовження діяльності, подвійного запису, одиниці обліку, періодичності, вартісних показників вимірювання, конфіденційності; елементи фінансової звітності (активи, зобов'язання, капітал, доходи, витрати) [5, с. 36-39]. Отже, ці автори практично близькі за своїм баченням принципів обліку та звітності з погляду на них професора О. В. Соловйової.

Доцент В. А. Дерій зауважує, що організація бухгалтерського обліку в зарубіжних країнах ґрунтується на таких концептуальних принципах: подвійний запис, функціонування підприємства, грошового вимірника, собівартості, одиниці обліку, матеріальності, звітного періоду, нарахування, безперервності, реєстрації доходу або моменту визначення виручки, відповідності, обачності або консерватизму [6, с. 3-4].

Зобразимо порівняльну таблицю принципів ведення обліку і звітності з точки зору різних вчених-економістів (табл. 1).

На підставі поданого вище сформулюємо наше

бачення щодо принципів обліку й звітності грошових коштів. Покажемо дану класифікацію на рис. 1.

Розглянемо детальніше як групи принципів обліку та звітності, так і кожен з них відокремлено.

Загальнооблікові принципи базуються на загальноприйнятих облікових правилах, законах та слугують для ефективного функціонування грошових коштів. До них належать: нарахування та відповідності доходів і витрат, превалювання сутності над формою, історичної собівартості, подвійного запису, одиниці обліку.

Принцип нарахування та відповідності з доходів і витрат фактично визначає стан фінансових результатів через співставлення грошових доходів і витрат, ефективність здійснення діяльності того чи іншого підприємства, надає інформацію про минулі та майбутні грошові зобов'язання та розрахунки. Він передбачає здійснення запису в момент надходження і вибуття грошових коштів. Даний принцип функціонує в тісному зв'язку із принципом собівартості.

Принцип історичної (фактичної) собівартості адекватно визначає всі реально здійснені витрати на виробництво, розподіл, реалізацію продукції, робіт, послуг у розрізі грошових розрахунків. Принцип собівартості відображає всі ці витрати підприємства в грошовому виразі і саме завдяки йому можна визначити майбутні доходи, прибутки і фінансові результати, інші принципи звітності в грошових коштах, оскільки він подає вичерпну інформацію про стан грошових коштів і здійснених грошових розрахунків.

Принцип превалювання сутності над формою означає, що справжній зміст господарських операцій, розрахунків, пов'язаних із грошовими потоками, є набагато важливішим чинником, ніж форма обліку, звітності, які цей зміст відображають.

Принцип подвійного запису передбачає відображення господарських операцій, пов'язаних із грошовими розрахунками, дебіторською й кредиторською заборгованістю в подвійному відображенні як за дебетом сум, так і за кредитом відповідних рахунків.

Принцип обліку одиниці забезпечує ведення обліку і звітності грошових коштів з точки зору одного підприємства.

Якісні принципи характеризують рух грошових коштів, виходячи із якостей здійснення тих чи інших операцій. До них належать принципи: достовірності, хронологічності, повноти висвітлення, обачності, автономності, послідовності, періодичності, безперервності.

Принцип достовірності передбачає, з нашої точки зору, що інформація про стан і рух грошових коштів повинна правдиво відображатись у Касовій книзі, Журналі прибуткових та видаткових касових документів, прибуткових і видаткових касових ордерах. Достовірність забезпечує реальне відображення фактів, пов'язаних з грошовими коштами, усуває потребу у веденні «тіньового обліку», забезпечує ефективне функціонування грошово-розрахункової системи та створює умови для подальшого розвитку.

Для того, щоб не втратити відчуття часу в обліку, варто дослідити принцип **хронологічності**. Для фінансового обліку цей принцип не є настільки важливим, наскільки він важливий для податкового обліку. Адже в податковому обліку від того, яка подія відбулась першою, залежить дуже багато.

Таблиця 1. Порівняльна характеристика принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності

№ з/п	Назва принципів обліку звітності	П(С)БО -1[1]	Ю. А. Верига, З. М. Левченко, І. Д. Ватуля [5, с. 36-39]	П. де Альвізе [4, с.10-11]	М.Р.Лучко, І. Д. Бенько [с.37-38]	В. А. Дерій [6, с. 3-4]	О. В. Соловйова [3, с.37-44]
1.	Автономності підприємства	+	+				
2.	Безперервності діяльності	+	+				
3.	Періодичності	+	+		+		+
4.	Історичної фактичної собівартості	+	+				
5.	Нарахування та відповідності доходів та витрат	+	+				
6.	Повного висвітлення	+	+				
7.	Послідовності	+	+				
8.	Обачності або консерватизму	+	+			+	
9.	Превалювання змісту над формою	+	+				
10.	Єдиного вимірника	+	+				
11.	Подвійного запису				+	+	+
12.	Функціонування підприємства					+	
13.	Грошового вимірника					+	+
14.	Собівартості					+	
15.	Одиниці обліку				+	+	
16.	Матеріальності					+	
17.	Звітного періоду					+	
18.	Безперервності					+	
19.	Нарахування				+	+	+
20.	Реєстрації доходу або моменту визначення виручки					+	
21.	Відповідності					+	
22.	Зрозумілості						+
23.	Доцільності						+
24.	Достовірності			+			+
25.	Надійності						+
26.	Продовження діяльності				+		+
27.	Одиничності обліку						+
28.	Конфіденційності				+		+
29.	Активи						+
30.	Зобов'язання						+
31.	Капітал						+
32.	Доходи						+
33.	Витрати						+
34.	Вартісних показників вимірювання				+		
35.	Своєчасності			+			
36.	Документування			+			
37.	Хронологічності			+			
38.	Зв'язку і скоординованості			+			
39.	Специфіки			+			
40.	Однорідності			+			

Принцип повноти висвітлення означає, що в Касовій книзі, Журналі прибуткових та видаткових касових документів повинна відображатись повна, цілісна й деталізована інформація про надходження та вибуття грошових коштів як в готівковій, так і безготівковій формах. Цей принцип має виняткове значення для подальшого складання балансу,

фінансової звітності та прозорості ведення обліку грошово-розрахункових операцій.

Принцип безперервності забезпечує постійне здійснення записів, пов'язаних із рухом грошових потоків, що підтримує безперервне функціонування грошової системи.

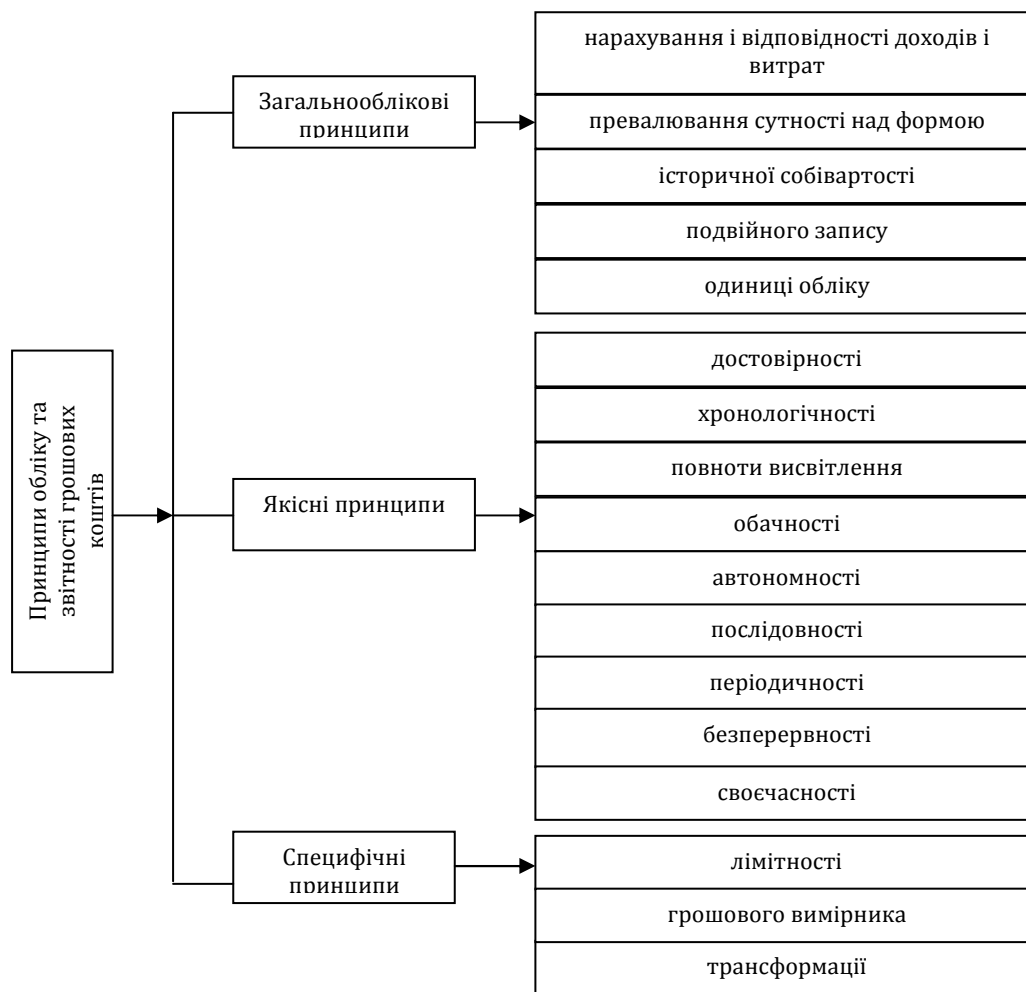


Рис.1. Класифікація обліку і звітності грошових коштів

Принцип обачності по праву варто було б, як ми вважаємо, назвати принципом передбачення, оскільки він носить у собі так званий прогноз. Використовуючи саме такий метод, будемо мати змогу передбачити збитки і визначити можливі доходи, враховуючи всі можливі ризики за допомогою встановлення відповідних меж ризиків.

Принцип автономності безпосередньо стосується певного підприємства, оскільки активи і зобов'язання будь-якого підприємства фіксуються відокремлено, адже на кожне із них виділена окрема папка чи то в ручній, чи комп'ютеризованій формах обліку.

Принцип послідовності базується на національних Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку і забезпечує ефективне функціонування облікової політики. В даному випадку, на нашу думку, варто було б зазначити, що принцип послідовності треба прив'язати і до послідовності здійснення записів в касову книгу й процедур видачі прибуткових та видаткових ордерів.

Принцип періодичності відображає періоди, протягом яких можна відобразити облікові записи в фінансовій звітності за той чи інший проміжок часу. Ми переконані, що даний принцип можна поділити на чотири підпринципи: підпринцип місячного періоду, підпринцип квартального періоду, підпринцип річного періоду, підпринцип перспективного періоду.

Підпринцип місячного періоду відображає кошти, які надходять і вибувають протягом календарного

місяця.

Підпринцип квартального періоду характеризує грошову специфіку фінансової звітності за квартал.

Підпринцип річного періоду відображає грошові потоки та їх напрями протягом календарного року

Підпринцип перспективного періоду передбачає оцінку показників двох-п'яти, наступних за звітним, років з метою здійснення прогнозу на майбутнє. Дана оцінка порівняння має цифровий, математичний підзміст. Можна також здійснювати оцінку перспектив грошових доходів за допомогою графіків, наприклад залежності фінансових результатів від різних грошових факторів. Даний принцип дозволив би менеджерам, аналітикам сформулювати перспективну модель діяльності підприємства.

Принцип своєчасності визначає, що всі документи повинні вчасно заповнюватись, а грошові розрахунки проводитись у визначені терміни, щоб уникнути зайвих проблем і непорозумінь.

Специфічні принципи – принципи, які безпосередньо і цілісно стосуються здійснення грошових операцій і розрахунків пов'язаних з цим. До них належать такі принципи, як грошового вимірника, лімітності, трансформації.

Принцип грошового вимірника – основний принцип для обліку грошових коштів, адже у них немає натуральних і трудових вимірників, а лише грошовий, як універсальний для ведення обліку вимірник. Він дозволяє звести в єдине ціле дуже неоднорідну

інформацію про активи та зобов'язання підприємства. Єдиним грошовим вимірником в Україні вважається гривня – національна валюта країни, проте, тим не менше іноземна валюта теж має вагоме значення. В національному Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [7], окрім субрахунків в національній валюті: 301 «Каса в національній валюті», 311 «Грошові документи в національній валюті», 313 «Інші рахунки в банку в національній валюті», 331 «Грошові документи в національній валюті», 333 «Грошові кошти в дорозі в національній валюті» передбачено ще й субрахунки в іноземній валюті: 302 «Каса в іноземній валюті», 312 «Поточні рахунки в іноземній валюті», 314 «Інші рахунки в банку в іноземній валюті», 332 «Грошові документи в іноземній валюті», 334 «Грошові кошти в дорозі в іноземній валюті». Виходячи із цього, а також із Інструкції № 3 «Про відкриття банками рахунків у національній та іноземній валюті», окрім використання гривні в Україні, використовуються й інші валюти (євро, долар США, англійські фунти, польські злоті, російські рублі) при здійсненні валютних операцій. Таким чином, ми вважаємо, що даний принцип можна розділити на два підпринципи: підпринцип грошового вимірника в національній валюті та підпринцип грошового вимірника в іноземній валюті. Звичайно, цей принцип можна було б віднести і до загальнооблікових, але, на нашу думку, саме він наймасштабніше пов'язаний з грошовими коштами, тому ми включили його до специфічних. Також варто зазначити, що в бухгалтерському обліку серед всіх принципів найбільшу увагу приділяють саме принципу грошового вимірника.

Ми пропонуємо запровадити **принцип лімітності**, що забезпечує певні обмеження щодо зберігання і передачі тих чи інших сум. Наприклад, ліміт каси чи межа розрахунків у готівковій чи безготівковій формі (оскільки, як відомо, сума до 10000 гривень може використовуватись готівкою, а більше через безготівкові розрахунки). Принцип лімітності є до певної міри продовжувачем принципу грошового

вимірника.

Ми також вважаємо, що варто було б ввести **принцип трансформації**, котрий передбачає, що грошові кошти, які надходять чи вибувають, здійснюють певний рух, відображаються то як активи, то як зобов'язання, то підлягають функції розподілу (особливо якщо це стосується бюджетних установ), тому, виходячи із цього, можна зробити висновок, що вони постійно трансформуються, і це трансформування обов'язкове для запису в облікових документах.

Провівши аналіз думок вітчизняних та іноземних вчених-економістів про принципи обліку і звітності, ми зробили певні узагальнення та на основі них сформуваємо власний погляд щодо функціонування принципів обліку і звітності грошових коштів:

1) принципи функціонування, на нашу думку, потрібно поділяти на три групи: загальнооблікові, якісні, специфічні;

2) окрім вищеперелічених наукових принципів, ми переконані, що потрібно додатково ввести ще такі принципи, як лімітності та трансформації і віднести їх до специфічних принципів, адже вони можуть стосуватись безпосередньо лише грошових коштів;

3) принцип грошового вимірника поділений нами на такі підпринципи, як підпринцип грошового вимірника в національній валюті і підпринцип грошового вимірника в іноземній валюті;

4) принцип періодичності теж включає в себе, з нашої точки зору, певні підпринципи, зокрема підпринцип місячного періоду, підпринцип квартального періоду, підпринцип річного періоду, підпринцип перспективного періоду.

Таким чином, принципи обліку і звітності грошових коштів ефективно діятимуть лише в умовах постійного, злагодженого виконання бухгалтерами визначених для них завдань.

Дослідження принципів обліку та звітності необхідно продовжувати і поглиблювати з метою поліпшення на цій основі всієї системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності, а також окремих їх напрямів серед яких і грошові кошти.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Текст] : Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87.
2. Верига, Ю. А. Звітність підприємств. [Текст] : навч. посібник. / Ю. А. Верига, З. М. Левченко, І. Д. Ватуля. - 2-ге вид., доповн. і перероб. - К. : Центр навчальної літератури, 2008. - 776 с.
3. Солов'єва, О. В. Зарубежные стандарты учета и отчетности [Текст] : учебн. пособие / О. В. Солов'єва. - М. : Аналитика-Пресс, 1998. - 288 с.
4. Дерій, В. А. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах [Текст] : Курс лекцій / В. А. Дерій. - Бучач: МІФ, 2001. - 47 с.
5. Бутинець, Ф. Ф. Історія бухгалтерського обліку [Текст] : Навчальний посібник / Ф. Ф. Бутинець. - 2-ге вид., доповн. і перероб. - Житомир: ПП «Рута», 2001. - 512 с.
6. Лучко, М. Р., Бенько, І. Д. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах [Текст] : навч. посібник / М. Р. Лучко, І. Д. Бенько. - К.: Знання, 2006. - 311 с.
7. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Текст] : Затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291.

ВИДИ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПОБУДОВУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Досліджено питання визначення критеріїв диференціації фермерських господарств та запропоновано наступні їх види, а саме: мікрোগосподарства, малі господарства, великі господарства. Відповідно до зазначених видів рекомендована специфіка побудови бухгалтерського обліку у фермерських господарствах.

Ключові слова

Бухгалтерський облік, види фермерських господарств, побудова бухгалтерського обліку.

Необхідність створення умов для пріоритетного розвитку агропромислового комплексу та підсилення соціальної орієнтованості аграрної політики зумовлюється винятковою значущістю галузі в національній економіці України, в житті людини і суспільства, а також незамінністю вироблюваної в сільському господарстві продукції і потребою відродження селянства як носія національної культури і моралі, як господаря на землі. На досягнення цього спрямований Закон України „Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року” № 2982 – IV, прийнятий 18 жовтня 2005 року, виконання якого сприятиме зміцненню продовольчої безпеки держави збільшенню кількості робочих місць, підвищенню рівня доходів сільського населення не нижче від середнього рівня в інших галузях економіки та підсиленню економічної доцільності національного виробництва.

У результаті проведених реформ утворено різного роду товариства, приватні та інші сільськогосподарські підприємства, серед яких особливе місце займають фермерські господарства. Разом з тим зазначені сільськогосподарські підприємства виникли із земельною площею до 5 – 7 га, окремі господарства, включаючи орендну площу, мають 2 – 3 тис. га, а інші більше 10 тис. га. Всі ці господарські формування, обсяги діяльності яких відрізняються в тисячі разів, фігурують під єдиною загальною назвою. Звичайно, що за своїм характером роботи, системою управління, побудовою бухгалтерського обліку вони неминуче суттєво відрізняються.

Дослідженням різнопланових проблем побудови бухгалтерського обліку в фермерських господарствах присвячені роботи ряду вчених-економістів: М. Я. Дем'яненка, Ф. Ф. Бутинця, М. М. Коцупатрого, В. Б. Моссаковського, Г. Г. Кірейцева, В. Г. Лінника, Є. В. Мниха, М. Ф. Огійчука, В. В. Сопка, Л. К. Сука, Н. М. Ткаченко, П. Я. Хомина, В. М. Жука, Л. С. Шатківської та інших авторів.

Оскільки бухгалтерський облік є фінансовою „мовою” підприємства, він оперує власними категоріями, дає змогу поєднати правовий, організаційний і економічний механізм господарювання. Питання побудови бухгалтерського обліку саме у фермерському господарстві належить до компетенції його власника, тобто фермера, відповідно до законодавства та установчих документів [1, с. 26]. Тому фермерам необхідне ґрунтовне знання бухгалтерського обліку.

Особливого значення на даному етапі набувають теоретичні дослідження побудови системи обліку підприємницької діяльності різних форм власності і різних форм господарювання, на базі яких повинні розроблятися прикладні питання його побудови. Проте проблеми побудови бухгалтерського обліку ще недостатньо вивчені, хоча їм приділяється багато уваги в економічній літературі і повсякденній роботі міністерств і відомств нашої держави. Зокрема це стосується чіткого визначення видів фермерських господарств та їх впливу на побудову бухгалтерського обліку. Це і визначає мету та завдання нашого дослідження.

Традиційний підхід до організації обліку, який існує у великих підприємствах, тут є недоречним,

в умовах фермерського господарства, на нашу думку, облік повинен бути максимально спрощений і скорочений. Але при цьому слід пам'ятати, що таке спрощення і скорочення – можливе лише до певної межі, яка забезпечує виконання його інформаційної і контрольної функції.

Проведені дослідження показали, що не лише у нашій вітчизняній практиці, але і в світовому масштабі немає загально визначеного підходу щодо віднесення господарських суб'єктів до категорії малих та середніх підприємств. Спробу уніфікувати такі форми господарювання зробили в Європейській співдружності. При цьому, керувались головними критеріями: чисельність персоналу; загальний баланс; корпоративна залежність, коли у власності інших суб'єктів господарювання може перебувати не більше 25 %

капіталу.

Приблизно такі ж підходи стосовно критеріїв поділу підприємств застосовують в Україні. Так Господарським кодексом до малих підприємств відносять структури (формування) з чисельністю працюючих до 50 осіб і обсягом валового доходу від реалізації до 3,2 млн. грн. І цей норматив розповсюджується на всі галузі. Такий критерій у загальному для аграрних підприємств є досить високим.

Поділ фермерських господарств на види, та обрання згідно до них форми ведення бухгалтерського обліку викликали неоднозначні позиції вчених.

Дерій В. А. для визначення виду фермерського господарства пропонує використовувати земельну площу та виділяє наступні види фермерських господарств (табл. 1).

Таблиця 1. Види фермерських господарств [2, с. 15]

Види фермерських господарств	Розмір земельної площі
дрібні	до 2 га
малі	від 2 до 20 га
середні	від 20 до 100 га
великі	більше 100 га

Відповідно до виділених видів фермерських господарств дрібним фермерським господарствам рекомендується будувати облік з використанням простої форми обліку без подвійного відображення; для малих фермерських господарств – з використанням простої форми обліку з подвійним відображенням; для середніх фермерських господарств рекомендують будувати облік з використанням спрощеної форми обліку; і нарешті, для великих фермерських господарств побудову обліку рекомендують здійснювати на загальних підставах.

Доктор економічних наук, професор Л. К. Сук стверджує, що фермерські господарства, які здійснюють на місяць не більше 100 господарських операцій, вважаються малими. Господарства з простим технологічним процесом виробництва продукції, виконання робіт, які здійснюють за місяць не більше 300 господарських операцій, вважаються середніми, а решта фермерських господарств, які здійснюють за місяць більше 300 господарських операцій – вважаються великими. Відповідно до цього малим фермерським господарствам, що не мають виробництва продукції і робіт, пов'язаних з великими матеріальними витратами, для побудови бухгалтерського обліку рекомендується застосовувати просту форму ведення бухгалтерського обліку; для середніх же фермерських господарств з простим технологічним процесом виробництва продукції і виконання робіт, – рекомендується використовувати спрощену форму ведення бухгалтерського обліку; а для великих фермерських господарств – загальну форму ведення бухгалтерського обліку [3, с. 8].

Досвід ведення бухгалтерського обліку у зарубіжних країнах свідчить, що для визначення виду фермерського господарства використовують показник обсягу реалізації [4, с. 134].

Враховуючи це, учений Харківського державного технічного університету сільського господарства Т. Г. Маренич так обґрунтовує вибір виду фермерського господарства. „Фермерські господарства, в яких працюють власник та члени його родини (без залучення найманих робітників), вважаються дрібними.

Господарства з середньообліковою чисельністю працюючих за звітний період – до 10 осіб включно, крім членів сім'ї, і обсягом виручки за рік, що не перевищує 500 тис. грн. – вважаються малими. Господарства з середньообліковою чисельністю працівників за звітний період – від 10 до 50 осіб та обсягом виручки від реалізації від 500 тис. грн. до 2,5 млн. грн. – вважаються середніми, а усі інші фермерські господарства є великими”.

Згідно з вищевказаними твердженнями вченого, дрібним фермерським господарствам для побудови обліку рекомендується використовувати просту форму обліку без використання подвійного запису. Спрощену форму обліку пропонується малим господарствам. Середнім фермерським господарствам, для побудови обліку рекомендується застосовувати облік за спрощеним Планом рахунків бухгалтерського обліку. Великим господарствам для побудови обліку, на думку вченого, необхідно використовувати облік за повним Планом рахунків бухгалтерського обліку.

Л. І. Лавриненко поділяє фермерські господарства на такі види:

- фермерські господарства, в яких працюють власник та члени його родини, вважаються дрібними;
- фермерські господарства з середньо обліковою чисельністю працюючих за звітний період – до 10 осіб включно, крім членів сім'ї і обсягом виручки за рік, що не перевищує 500 тис. грн., є малими;
- господарства, із середньо обліковою чисельністю працівників за звітний період – від 10 до 50 осіб та обсягом виручки від реалізації від 500 тис. грн. до 2,5 млн. грн. вважаються середніми;
- усі інші господарства відносяться до великих.

Відповідно до визначених видів фермерських господарств: дрібним господарствам для ведення бухгалтерського обліку ним запропоновано використовувати просту форму обліку, без використання подвійного запису; малим – пропонується застосовувати спрощену форму обліку; середнім господарствам – пропонується вести облік за спрощеним Планом рахунків бухгалтерського обліку; для великих фермерських господарств – загальну форму

ведення бухгалтерського обліку за повним Планом рахунків бухгалтерського обліку [5, с. 237].

У результаті узагальнення різних підходів учених-

економістів та поглибленого вивчення чинних законодавчих і нормативних актів пропонуємо таку диференціацію фермерських господарств (табл. 2).

Таблиця 2. Диференціація фермерських господарств за видами

Види фермерських господарств	Кількість працівників, чол.	Обсяг виручки (доходу) за рік, тис. євро
Мікрогосподарства	до 10	до 100
Малі господарства	від 10 до 50	від 100 до 500
Великі господарства	більше 50	понад 500

Отже, у мікрогосподарствах для побудови бухгалтерського обліку необхідно застосовувати просту форму обліку. Основним реєстром для обліку за цією формою є Журнал реєстрації господарських операцій, в якому всі господарські операції відображаються з дотриманням принципу подвійного запису.

Малим фермерським господарствам пропонуємо вести бухгалтерський облік за спрощеним Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 19.04.2001р. і складати фінансову звітність відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 „Фінансовий звіт суб'єкта

малого підприємництва”, затвердженого наказом Міністерства фінансів України № 39 від 25.02.2000 р.

Великим фермерським господарствам бухгалтерський облік рекомендуємо вести із використанням журнально-ордерної форми обліку, тобто, за Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій, затвердженим наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1993 р. та відповідно до Методичних рекомендацій з організації та ведення бухгалтерського обліку за журнально-ордерною формою на підприємствах агропромислового комплексу, затверджених наказом Міністерства аграрної політики України № 89 від 07.03.2001 р.

Література

1. Малишкін, О. А. Організація бухгалтерського обліку в сільськогосподарських кооперативах [Текст] / О. А. Малишкін. – К. : Урожай, 1992. – 105 с.
2. Дерій, В. А. Бухгалтерський облік землі в Україні та за кордоном [Текст] / В. А. Дерій // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2000. – № 5. – С. 14-15.
3. Сук, Л. К. Облік і контроль виробництва сільськогосподарської продукції [Текст] / Л. К. Сук. – К. : Урожай, 1990. – 168 с.
4. Дема, Д. І. Оподаткування фермерських господарств в США [Текст] / Д. І. Дема. – Житомир : Полісся, 1999. – С. 131-142.
5. Огіїчук, М. Ф. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах [Текст] / М. Ф. Огіїчук. – К. : Вища школа, 2003. – 703 с.
6. Дем'яненко, М. Я. Облік у селянському (фермерському) господарстві (посібник [Текст] / М. Я. Дем'яненко, П. Т. Саблук, О. Д. Радченк та ін. ; за ред. М. Я. Дем'яненка. – К.: ІАЕ, 2001. – 403 с.
7. Литвин, Ю. Я. Організація бухгалтерського обліку контролю і аналізу в сільському господарстві [Текст] / Ю. Я. Литвин, В. М. Олійник, М. С. Палюх, М. В. Семчишин. – Тернопіль: Тернопіль, 1998. – 376 с.
8. Методичні рекомендації по організації та ведення обліку в селянських (фермерських) господарствах [Текст] : затверджені наказом Міністерства аграрної політики України від 2 липня 2001 р. № 189 // Все про бухгалтерський облік. – 2001. – № 77. – С. 53-63.

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК СКЛАДОВА ВИРОБНИЧОГО ОБЛІКУ

Розглянуто сутність управлінського і виробничого обліків та їх взаємозв'язок з іншими видами. Зазначено, що управлінський облік є складовою виробничого в питанні обліку витрат.

Ключові слова

Управлінський облік, виробничий облік, фінансовий облік, податковий облік, витрати.

Сучасні умови господарювання передбачають необхідність формування якісно нової інформації про діяльність окремих структурних підрозділів підприємств, їх витрати та внесок у загальні фінансові результати. Постачальником такої інформації є управлінський облік.

Нині в науковій літературі відсутня єдина точка зору щодо сутності управлінського обліку та його складових, так само, як і виробничого. Цей факт призводить до того, що і в навчальній літературі та планах підготовки фахівців з бухгалтерського обліку в різних вищих навчальних закладах ці терміни трактуються по-різному. У зв'язку із цим виникла необхідність у науковому обґрунтуванні сутності цих двох видів обліку. І саме це зумовлює актуальність теми даної статті.

Метою написання статті є розкриття сутності управлінського обліку як складової частини виробничого, а також відображення взаємозв'язку між різними видами обліку (управлінським, фінансовим, податковим, виробничим).

Питання суті управлінського і виробничого обліку розглядалися в наукових роботах таких вчених-економістів, як Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Друрі К., Калюга Є. В., Керімов В. Е., Сопко В. В., Чумаченко М. Г. та інші.

Так зокрема М. Г. Чумаченко зазначає, що в 50-ті рр. ХХ ст. у США поняття "облік виробництва" часто стали замінювати "управлінський облік", при чому значно розширювався зміст першого [1, с. 4].

В. Ф. Палій вважає, що управлінський облік у 50-х рр. ХХ ст. змінив саме виробничий, дещо змінивши свою сутність [2, с. 57].

На думку В. В. Сопка, виробничий облік є французьким варіантом англо-американського управлінського обліку,

контролінгу – в Німеччині, внутрішньогосподарського – в Україні [3, с. 400].

Супротивниками ототожнення виробничого й управлінського обліку є Ч. Т. Хорнгрен і Дж. Фостер [4, с. 8], К. Друрі [5, с. 31], С. Ф. Голов [6, с. 213], В. Ф. Палій [2, с. 82–83] та ін.

Так Ч. Т. Хорнгрен і Дж. Фостер стверджують, що головна мета виробничого обліку – калькулювання собівартості продукції та послуг. Його інформацію менеджери використовують для встановлення продажних цін, оцінки запасів, визначення прибутку, і вона надходить як до внутрішніх, так і зовнішніх користувачів. Згідно з цим твердженням, виробничий облік – це управлінський облік плюс незначна частина фінансового обліку [4, с. 8].

Такої точки зору дотримується і С. Ф. Голов, що підтверджує наведена ним схема взаємозв'язку фінансового, управлінського та виробничого [6, с. 213].

Завдання виробничого обліку свого часу детально сформулював В. Ф. Палій [2, с. 85]. Серед них відсутні перспективний аналіз витрат і доходів підприємства.

П. С. Безруких і В. Б. Івашкевич розуміють виробничий облік як облік затрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції [2, с. 106]. Об'єктами виробничого обліку останній вважає обсяг виготовленої продукції і затрат живої та уречевленої праці на її виробництво та реалізацію.

Дещо інший зміст у поняття "виробничий облік" вкладає С. О. Стуков. На його думку, це якісно новий вид обліку, який, ґрунтуючись на бухгалтерському, повинен синтезувати елементи всіх видів внутрішньогосподарського обліку, а також елементи економічного аналізу, що дасть змогу активно спостерігати

за величиною, напрямками, доцільністю й ефективністю витрачання виробничих ресурсів [7, с. 22].

Характеризуючи виробничий облік, автор ототожнює його з калькуляційним [7, с. 30]. Визначаючи виробничий облік як результат синтезу ресурсоконтролюючої частини бухгалтерського, оперативного-технічного і статистичного обліку та елементів економічного аналізу, а також прогнозування майбутніх господарських подій, на нашу думку, С. О. Стуков дедалі більше наголошує на хибності цього ототожнення. По-перше, калькулювання є елементом методу бухгалтерського обліку і в жодному разі не статистичного. Органи статистики лише використовують результати калькулювання для узагальнення даних про затрати виробництва та для ціноутворення тощо.

По-друге, виробничий облік, крім калькуляційного, містить ще й аналітичний і зведений облік затрат. Як зазначає В. Ф. Палій, це два самостійні елементи виробничого обліку [2, с. 78]. Його точку зору поділяють В. В. Сопко [3], М. Г. Чумаченко [1], В. Б. Івашкевич [2, с. 106], Я. В. Соколов [8] та ін.

На неможливість ототожнення управлінського і виробничого обліку вказує В. Е. Керімов. На його думку, управлінський облік історично походить із виробничого за деякими функціями управління [9, с. 35].

Як правильно стверджує Є. В. Калюга, поняття управлінського обліку значно ширше від виробничого. На її думку, крім суто бухгалтерського обліку витрат на виробництво, виробничий облік включає в себе оперативний облік, елементи аналізу, планування, прогнозування тощо [10, с. 35].

В. Ф. Палій, С. О. Стуков, В. В. Сопко та ін. детально ще в 80-х рр. XX ст. розкрили суть, завдання і функції виробничого обліку, але з часом вони дещо змінилися. На сучасному етапі виробничий облік, на наш погляд, має розділятися не на аналітичний облік затрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), а на зведений облік витрат щодо економічних елементів, з одного боку та аналітичний облік і калькулювання собівартості продукції – з іншого. Перша частина виробничого обліку є складовою фінансового, а друга – управлінського, в тому числі внутрішньогосподарського.

У фінансовому без обліку витрат не обійтися при визначенні фінансових результатів діяльності підприємства загалом. Проте ми вважаємо, що твердження раніше названих учених-економістів щодо того, що в 50-х рр. XX ст. виробничий облік було замінено управлінським, є не повністю обґрунтованим. На наш погляд, управлінський облік у теперішньому його розумінні замінив не весь виробничий облік, а лише його частину.

З набуттям чинності Закону України “Про внесення змін до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” з 1 липня 1997 р. у нашій країні з’явився

ще один вид обліку – податковий. Цей вид обліку значною мірою пов’язаний як з фінансовим, так і управлінським. Багато відомих учених-економістів, серед яких З. В. Гуцайлюк, Ю. Я. Литвин та ін., не вважають податковий облік одним із видів господарського обліку і покладають відповідальність за його ведення на підприємстві на податкові органи [11, с. 24].

Відмінні ознаки фінансового, управлінського та податкового обліку детально, на наш погляд, проаналізував Ф. Ф. Бутинець та інші [12, с. 15–16], Є. В. Калюга [10, с. 34–36] та І. Д. Фаріон і Т. М. Писаренко [13, с. 14–17].

У табл. 1 запропонована власна порівняльна характеристика управлінського, фінансового, виробничого та податкового обліку в Україні.

Після набуття чинності з 1 січня 2000 р. Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку ще більше поглибилися розбіжності між бухгалтерським і податковим обліком. Вони пов’язані насамперед з тим, що між собою докорінно відрізняються такі поняття бухгалтерського обліку, як “витрати” і “доходи”, а в податковому – “валові витрати” і “валові доходи”.

Пошук шляхів зближення цих двох видів обліку є одним із головних завдань як науковців, так і практиків, оскільки вони дадуть змогу зменшити працезатрати працівників бухгалтерії або ж відмовитися від ведення подвійного обліку. Взаємозв’язок усіх видів обліку в питанні відображення витрат подано на рис. 1.

Із рис. 1 видно, що управлінський облік включає в себе і оперативного-технічний облік процесу виробництва продукції (робіт, послуг). Таке твердження пов’язане з тим, що розрахунки, які проводяться в управлінському обліку, а також інформація, яку представляють керівництву підприємства, мають передбачати дані про обсяг випущеної продукції при понесенні певних витрат відповідними структурними підрозділами тощо.

Податковий облік отримує необхідну інформацію від фінансового, виробничого та управлінського для заповнення відповідних декларацій.

Між фінансовим та управлінським обліком є зворотний зв’язок щодо обміну відповідною інформацією. Крім цього, другий є деталізацією першого в питанні витрат, доходів і фінансових результатів. Результат управлінського, в тому числі внутрішньогосподарського обліку, в значній мірі залежить від правильності класифікації його об’єктів.

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок про те, що ототожнювати управлінський облік із виробничим не слід, оскільки перший є лише однією із складових другого щодо обліку витрат. Водночас управлінський облік, на відміну від виробничого, включає в себе аналітичний облік доходів і фінансових результатів у розрізі окремих сегментів.

Таблиця 1. Порівняльна характеристика управлінського, фінансового, виробничого та податкового обліку в Україні

№ з/п	Ознака порівняння	Управлінський облік	Фінансовий облік	Виробничий облік	Податковий облік
1.	Обов'язковість ведення	За рішенням керівництва підприємства	Обов'язковість ведення передбачено в Законі	Обов'язковість ведення в питаннях, що належать до фінансового обліку	Обов'язковість ведення передбачено податковим законодавством
2.	Користувачі інформації	Власники, адміністрація підприємства і особи, які готують інформацію	Зовнішні та внутрішні користувачі	Зовнішні та внутрішні або тільки внутрішні користувачі залежно від його частин	Податкові органи
3.	Сфера обліку	Центри витрат і центри відповідальності	Господарська діяльність підприємства	Витрати підприємства загалом та витрати центрів витрат і центрів відповідальності	Господарська діяльність підприємства
4.	Об'єкти обліку	Витрати, доходи та фінансові результати від усіх видів діяльності	Господарська діяльність підприємства	Витрати на виробництво продукції (виконання робіт, послуг)	Валові витрати, валові доходи, база оподаткування
5.	Часовий аспект (спрямованість)	Орієнтація на майбутнє	Фіксація подій минулого	Фіксація подій минулого	Фіксація подій минулого
6.	Терміни подання інформації	На вимогу користувачів	Після закінчення звітного періоду	На вимогу користувачів або після закінчення звітного періоду	Після закінчення звітного періоду
7.	Відкритість даних	Комерційна таємниця	Відкриті для всіх користувачів	Комерційна таємниця або відкриті для всіх користувачів залежно від змісту даних	Відкриті для податкових органів
8.	Відповідальність	Дисциплінарна	Адміністративна і кримінальна	Адміністративна	Адміністративна і кримінальна
9.	Точність	Можливі приблизні розрахунки	Максимальна точність інформації	Максимальна точність інформації	Максимальна точність інформації
10.	Елементи методу дослідження	Документування, інвентаризація, оцінка, калькулювання, рахунки і подвійний запис, внутрішня звітність, групування, індексний метод, елімінування та ін.	Документування, інвентаризація, оцінка, рахунки і подвійний запис, звітність, балансове узагальнення	Документування, інвентаризація, оцінка, калькулювання, рахунки і подвійний запис, внутрішня звітність	Ті ж, що й у фінансовому обліку (не обов'язково рахунки і подвійний запис)
11.	Основні групування витрат	- для визначення собівартості продукції та виробничих запасів; - для планування і прийняття рішень; - для контролю та регулювання;	За економічними елементами	За економічними елементами та статтями калькуляції	Віднесення до валових витрат
12.	Вплив технологічних процесів	Суттєвий	Майже відсутній	Суттєвий	Відсутній

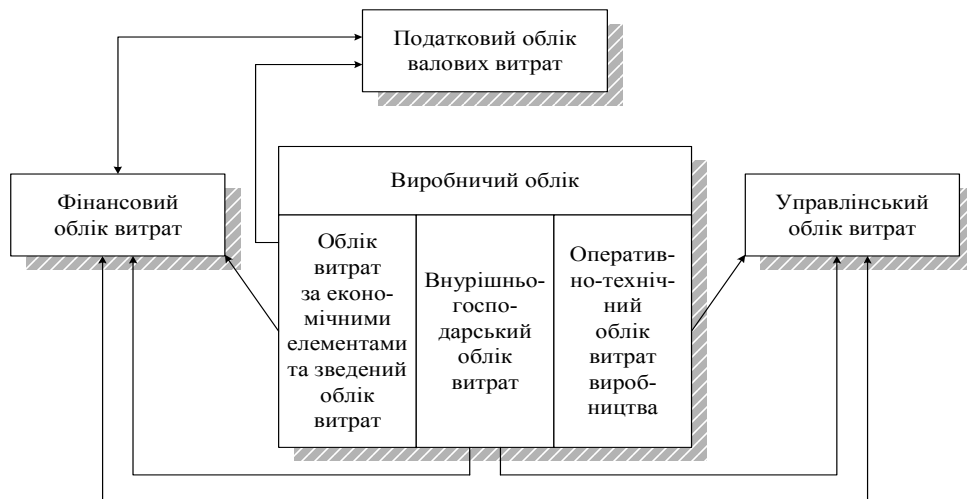


Рис. 1. Взаємозв'язок відображення витрат в управлінському, фінансовому, внутрішньогосподарському, виробничому та податковому обліках

Література

1. Чумаченко, М. Г. Бухгалтерський облік: минуле, сучасне... майбутнє?! [Текст] / М. Г. Чумаченко // Світ бухгалтерського обліку. – 1997. – № 1. – С. 2–12.
2. Палий, В. Ф. Основи калькулювання [Текст] / В. Ф. Палий. – М. : Финансы и статистика, 1987. – 288 с.
3. Сопко В. Бухгалтерський облік [Текст] : навчальний посібник / В. Сопко ; Київський національний економічний університет. – 2 вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 1999. – 500 с.
4. Хорнгрен, Ч. Г. Бухгалтерський учет: управленческий аспект [Текст] / Ч. Г. Хорнгрен, Дж. Фостер. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 415 с.
5. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет [Текст] / К. Друри ; пер. с англ. под ред. С. А. Табалиной. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 560 с.
6. Голов, С. Ф. Фінансовий та управлінський облік [Текст] / С. Ф. Голов, В. І. Єфіменко. – К. : ТОВ "Автотехсервіс", 1996. – 514 с.
7. Стуков, С. А. Система производственного учета и контроля [Текст] / С. А. Стуков. – М. : Финансы и статистика, 1988. – 223 с.
8. Соколов, Я. В. Бухгалтерский учёт: от истоков до наших дней [Текст] : учебн. пособие для вузов / Я. В. Соколов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
9. Керимов, В. Э. Управленческий учет [Текст] : учебник / В. Э. Керимов. – М.: Издательско-книготорговый центр "Маркетинг", 2001. – 268 с.
10. Калюга, Е. В. Внутрішньогосподарський облік [Текст] / Е. В. Калюга // Вісник Податкової служби України. – 2001. – № 5. – С. 30–36.
11. Литвин, Ю. Я. Про Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" та про урядову Програму реформування бухгалтерського обліку в Україні [Текст] / Ю. Я. Литвин, З. В. Гуцайлук // Вісник ТАНГ. – 1999. – № 12. – С. 10–15.
12. Бутинець, Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік [Текст] : навчальний посібник для студентів спеціальності 7.50106 "Облік і аудит" / Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Чижевська, Н. В. Герасимчук. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.
13. Фаріон, І. Д. Бухгалтерський управлінський облік [Текст] : навч. посібник / І. Д. Фаріон, Т. М. Писаренко ; за ред. д. е. н. І. Д. Фаріона. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 566 с.

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Розкрито суть та роль інформаційних ресурсів в управлінні промисловими підприємствами, їх вплив на підвищення ефективності прийняття та реалізації управлінських рішень. Запропоновано узагальнений взаємозв'язок інформаційних ресурсів з виробничими ресурсами, з урахуванням їх властивостей за рівнями управління.

Ключові слова

Інформаційні ресурси, інформація, інформаційні системи, інформаційне забезпечення, інформаційні об'єкти, матеріальні запаси, економічна ефективність, інформатизація.

Сучасний стан розвитку інформаційних ресурсів не задовольняє практичних потреб управління ними й потребує розробки методів оцінювання наявності та стану, визначення факторів, які впливають на їх ефективне використання, та механізмів забезпечення конкурентних переваг підприємств щодо застосування інформаційних ресурсів та систем. Досвід підприємств свідчить, що дотепер у практичній діяльності відсутній моніторинг формування та використання інформаційних ресурсів. Удосконалення системи інформаційного забезпечення виробничо-господарської діяльності, ускладнення її структури, що супроводжується зростанням витрат на розвиток інформаційних систем підприємств, зростаюча кількість чинників, які зумовлюють її ефективність, потребує подальшого розвитку теорії інформаційних ресурсів.

Дослідженню сутності, властивостей та економічних аспектів використання інформаційних ресурсів приділяється багато уваги з боку зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких: О. В. Алексєєв, В. Н. Амітан, І. О. Александров, О. Г. Білорус, Л. С. Вінарік, Н. Вінер, М. П. Войнаренко, В. М. Глушков, В. Є. Козак, О. В. Костров, Ю. М. Канигін, Г. Панченко, О. Л. Реут, М. Спенс, П. Страсман, Дж. Стиглиц, В. Ф. Ситник, О. М. Щедрін, М. С. Пушкар. Проте проблеми оцінювання економічної ефективності та управління використанням інформаційних ресурсів потребують подальшого розвитку та розробки методології управління з урахуванням

специфіки об'єктів ринкових відносин та сучасного стану інформаційного забезпечення систем управління.

Метою дослідження є розкриття суті та ролі інформаційних ресурсів в управлінні промисловими підприємствами, що спрямоване на підвищення ефективності прийняття та реалізації управлінських рішень.

Сучасна економіка характеризується динамічним розвитком інформаційних технологій та їх активним використанням в управлінні економічними процесами на підприємствах, що, у свою чергу, сприяє удосконаленню процесів управління на основі інформаційних ресурсів якісно нового рівня. Оптимізація способів отримання, збереження й обробки інформації з використанням засобів обчислювальної техніки й телекомунікацій істотно підвищує ефективність управлінської діяльності на підприємствах та в цілому по Україні. Інформатизація виробничих та управлінських процесів, якість інформаційних ресурсів і ступінь їхнього використання належать до основних ознак адаптації підприємств до умов ринкової конкуренції. Інформація є стратегічним ресурсом сучасних економічних систем на всіх рівнях управління [1, с. 158].

Подання інформації як ресурсу покладено в основу концепції інформаційної економіки, яка в останні роки отримала значне поширення та підтвердження. Ресурсне забезпечення є основою діяльності підприємства і являє собою сукупність факторів виробництва, що забезпечують здійснення виробничо-господарської діяльності.

Відповідно до визначення В. Бакуменка, «ресурси - це всі активи, можливості, організаційні процеси, фірмові атрибути, інформація, знання, що контролюються підприємством і дозволяють йому розробляти й застосовувати стратегії, які призводять до підвищення раціональності та ефективності виробництва» [2, с. 89]. Підходи до визначення сутності й складу виробничих ресурсів змінюються з розвитком технологій виробництва. З'являються нові види ресурсів, змінюється значущість та участь окремих ресурсів у виробничих процесах. До числа ресурсів, формування яких активно відбувається в останні роки й обумовлене розвитком інформаційних технологій, відносяться інформаційні ресурси.

Ресурсами виробництва є сукупність виробничих факторів, завдяки яким здійснюється виробництво продукції та надання послуг. Їхній склад неоднорідний і представлений ресурсами, різними за своїми властивостями, що вимагає індивідуальних підходів і методів управління. Як відзначає В. Н. Амітан, «в економіці під ресурсами розуміють предмети праці, засоби виробництва, робочу силу, грошові кошти, які є або можуть бути надані в розпорядження держави для забезпечення процесу виробництва матеріальних благ» [3, с. 16]. Ресурс являє собою компонент виробничої бази підприємства, що, з одного боку, може розглядатися відокремлено завдяки наявності певних, лише йому характерних властивостей, з іншого боку – у складі ряду компонентів, використання яких у сукупності забезпечує досягнення мети функціонування підприємства.

Сьогодні існує велика кількість класифікацій виробничих ресурсів залежно від завдань дослідження, сфери економіки, рівнів управління, ступеня участі у виробничому процесі, матеріалізації, характеру відтворення та інших класифікаційних ознак. На макrorівні традиційний склад ресурсів включає працю, капітал і землю. Розглядаючи склад ресурсів на рівні галузі, дослідники до основних видів відносять матеріальні, трудові, фінансові, енергетичні. На мікрорівні традиційний склад ресурсів представлений матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами. Існує ряд класифікацій, у яких розглядається склад виробничих ресурсів, що представляє собою варіанти об'єднання енергетичних і матеріальних ресурсів в один вид – матеріальні; фінансові і матеріальні - в оборотні фонди; виробничі фонди, фінансові і матеріальні ресурси - у капітал або матеріальні ресурси.

Для індустріального суспільства характерне виділення матеріальних, природних, трудових, фінансових, енергетичних ресурсів, які вже стали класичними економічними категоріями [4, с. 125].

Розглядаючи такі властивості ресурсів, як відтворюваність, обмеженість, матеріалізацію, можливість збереження та економії, і позиціонує інформаційний ресурс у складі виробничих ресурсів на макро- і мікрорівнях, зазначимо, що в інформаційних ресурсах закладений великий потенціал підвищення ефективності виробництва, зумовлений здатністю інформації впливати на інші види ресурсів. Узагальнений взаємозв'язок інформаційних ресурсів з виробничими з урахуванням їх властивостей за рівнями управління наводимо на рис. 1.

Інформаційні ресурси розглядаються як стратегічні не тільки для підприємства, а й для суспільства в цілому, оскільки зумовлюють ефективність діяльності економічних об'єктів на всіх рівнях управління

економікою.

Значення інформаційних ресурсів у забезпеченні ефективного функціонування підприємств зростає більш швидкими темпами в порівнянні з можливостями задоволення потреб у якісній і своєчасній інформації. «В сучасних умовах інформація стає одним з головних ресурсів виробництва поряд із сировиною, машинами і робочою силою. Рівень організованості суспільного виробництва, його потенційні можливості обумовлюються вже не тільки енерго- і фондоозброєністю, але й інформаційною озброєністю», - зазначає В. Н. Амітан [3]. Успішна цілеспрямована діяльність підприємства в будь-якій сфері, на думку А. С. Алексєєва, допускає активне використання інформаційних ресурсів [5, с. 88].

Як відзначає Ю. М. Канигін, інформаційні ресурси є ресурсами системного функціонування всіх елементів суспільного виробництва [6, с. 54]. Таким чином, інформаційні ресурси виступають як засіб об'єднання всіх факторів виробництва. Інформація впливає на ефективність використання всіх виробничих ресурсів. Узагальнюючи їх наявні класифікації, варто враховувати інформаційні ресурси у складі виробничих ресурсів підприємств, поряд із традиційними видами - такими, як матеріальні, фінансові, трудові ресурси і виробничі фонди.

Склад інформаційних ресурсів, які є частиною виробничих, визначається сукупністю внутрішньої і зовнішньої інформації, необхідної керівництву підприємства, а також усім його службам і підрозділам для досягнення поставленої мети та очікуваних результатів. Розглядаючи інформаційні ресурси у складі виробничих ресурсів, маємо враховувати те, що вербальна і не оформлена документально інформація, яка проте бере участь у господарських процесах, підлягає формалізації з наступним включенням до складу інформаційних ресурсів. Даний аспект складу інформаційних ресурсів вимагає відображення у їх класифікації, наявності облікової одиниці для кожного виду інформаційних ресурсів, що дозволяє враховувати цілісність і структуру інформації, реалізованої в інформаційних ресурсах. Вони мають здатність виступати як інформаційний продукт залежно від стадії їхнього життєвого циклу, структури й організації представлення, наявності платоспроможного споживчого попиту. Таким чином, здатність бути товаром є однією з головних властивостей інформаційних ресурсів.

Аналіз складу і властивостей інформаційних ресурсів обумовлює необхідність використання двох підходів до сутності даної категорії, які містять технічну й економічну складові. Як технічна категорія інформаційні ресурси представляють сукупність інформаційних об'єктів, відображених у знаковій формі на матеріальних носіях, що містять інформацію про події та процеси реального світу. Інформаційні ресурси можуть бути представлені документами і масивами документів як у паперових, так і в автоматизованих інформаційних системах, базами і банками даних, файлами, директоріями та іншими інформаційними об'єктами. Як економічна категорія *інформаційні ресурси* являють собою відокремлені знання людини про процеси або явища, представлені у формалізованому вигляді та відображені на твердому носії, застосування яких сприяє утворенню вартості продуктів та послуг.

Ефективне використання інформаційних ресурсів

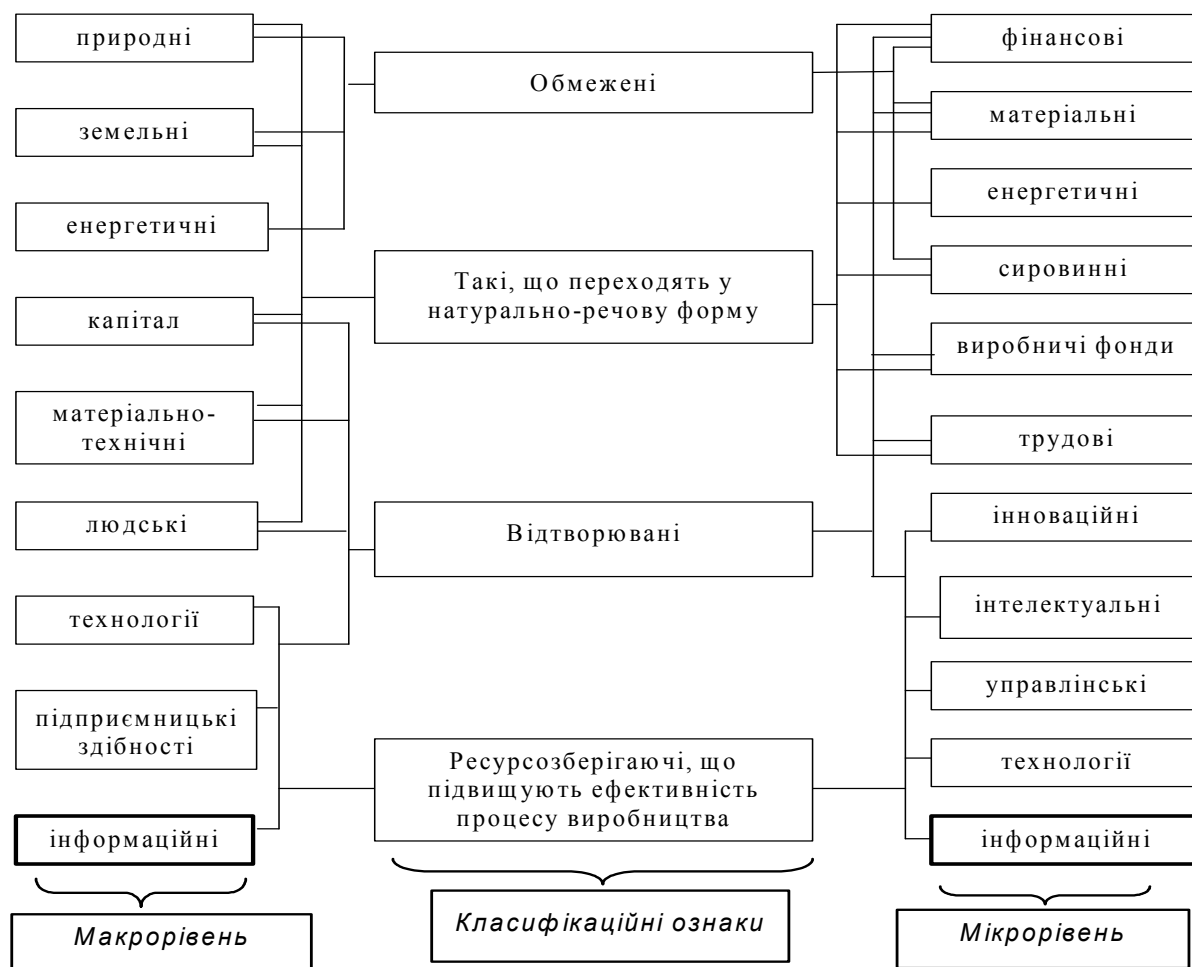


Рис. 1. Позичування інформаційного ресурсу в складі виробничих на макро- та макрорівнях

здобуває особливу актуальність і значущість на сучасному етапі розвитку економіки, що характеризується загостренням (ускладненням) економічних проблем, пов'язаних з недоліками та обмеженістю інших видів ресурсів як для суспільства в цілому, так і для кожного підприємства. Ефективність використання інформаційних ресурсів і знань характеризує не тільки виробничий процес, але й здатність підприємства адаптуватися до ринкових умов, створювати конкурентоздатну продукцію. Виділення інформаційних ресурсів як самостійної економічної

категорії обумовлене необхідністю здійснення процесів управління, потребою в оцінці їхнього впливу на використання інших факторів виробництва. Класифікація виробничих ресурсів, що включає й інформаційні ресурси, розширює склад функцій управління підприємством і передбачає організацію, планування, контроль та аналіз їх використання на всіх рівнях управління підприємством. Розвиток економічної теорії інформаційних ресурсів є також важливим фактором створення діючих механізмів управління економічними процесами в Україні.

Література

1. Винарик, Л. С. Плоды информатизации – неосознанная опасность [Текст] / Л. С. Винарик // Экономика промышленности. – 2001. – №2(12). – С. 79 - 86.
2. Бакуменко, В. Методологічні „наголоси” прийняття сучасних управлінських рішень [Текст] / В. Бакуменко // Вісник Національної академії державного управління при президенті України. – 2003. – № 5. – С. 87-91.
3. Амитан, В. Н. Регион в ресурсной структуре государства [Текст] / В. Н. Амитан // Региональні перспективи. – 2001. – № 5-6 (18-19). – С. 15-17.
4. Винарик, Л. С. Информационная экономика: становление, развитие, проблемы [Текст] / Л. С. Винарик, А. Н. Щедрин, Н. Ф. Васильева. – Донецк: НАН України. Ин-т економіки пром-сти, - 2002. – 312 с.
5. Алексеев, А. С. Информационные ресурсы и технологии начала XXI века [Текст] / А. С. Алексеев // ЭКО. – 2000. – № 6. – С. 84-100.
6. Каныгин, Ю. М. Индустрия информатики [Текст] / Ю. М. Каныгин. – К.: Техника, 1987. – 152 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ НЕЗАВЕРШЕНОГО ВИРОБНИЦТВА

Дано визначення незавершеного виробництва, досліджено існуючі методи обліку витрат і розрахунку собівартості продукції.

Ключові слова

Незавершене виробництво, методи калькулювання собівартості, методи обліку витрат і розрахунку собівартості продукції.

В умовах становлення ринкової економіки в Україні одним із важливих напрямів ефективної організації фінансово-господарської діяльності підприємств виступає управління витратами його діяльності, зокрема тими, які формуються внаслідок виникнення незавершеного виробництва. Перед підприємствами із тривалим виробничим циклом виготовлення продукції на перший план висувуються завдання отримання оперативних та достовірних даних необхідного рівня аналітичного узагальнення щодо залишків незавершеного виробництва для прийняття управлінських рішень, спрямованих на зниження витрат, пошуку резервів їх мінімізації, підвищення конкурентоспроможності та прибутковості господарювання. Оскільки дані фінансового обліку є базою для складання фінансової, статистичної, податкової та інших видів звітності, що використовують грошовий вимірник, оптимізація наявних залишків незавершеного виробництва на переділах та на складах підприємства на кінець звітного періоду є першочерговим завданням.

Мета даної статті: дати найбільш повне визначення незавершеного виробництва, вивчити існуючі методи обліку витрат і розрахунку собівартості продукції в обліку, зокрема незавершеного виробництва, а також їх узагальнення та систематизацію.

Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вивчення методики проведення та доцільності оцінки залишків незавершеного виробництва в сучасних умовах господарювання, а також питання ефективності перенесення витрат незавершеного виробництва на наступні періоди діяльності підприємства.

Особливе місце у формуванні

собівартості продукції (робіт, послуг) і фінансового результату від основної діяльності організації мають витрати, понесені в незавершеному виробництві. Триваючий характер виробничого процесу на підприємстві є причиною того, що на момент завершення звітного періоду як у бухгалтерському, так і в податковому обліку завжди наявні залишки продукції (виробів, заготовок, деталей), які не пройшли всі стадії обробки (фази, переділи), передбачених технологічним процесом, а також неукмплектовані вироби, які не пройшли перевірку та технічне приймання, не прийняті замовником роботи і послуги, залишки невиконаних замовлень виробництв і залишки напівфабрикатів власного виробництва. Вони і відносяться до незавершеного виробництва [1].

Не відносяться до незавершеного виробництва забраковані напівфабрикати (деталі), що не підлягають виправленню, а також сировина, матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, що не проходили процес обробки [2].

Наявність і обсяг залишків незавершеного виробництва залежать від тривалості технологічного процесу, його характеру й особливостей продукції, що випускається. Таким чином, якщо виробництво не передбачає етапів чи стадій виготовлення, а наприкінці звітного періоду не залишається недоробок, то й незавершеного виробництва не виникає [3].

Правильна оцінка незавершеного виробництва є надзвичайно важливою, оскільки вона прямо впливає на собівартість виробленої продукції.

Визначаючи вартість незавершеного виробництва, слід ураховувати:

- фактично здійснені прямі витрати (за первинними

- документами);
- транспортно-заготівельні витрати – за середнім відсотком, виходячи з вартості витрачених матеріальних цінностей;
 - додаткову заробітну плату – за визначеним відсотком;
 - витрати на соціальне страхування – за відсотками, визначеними відповідно до вимог чинного законодавства до основної та додаткової заробітної плати;
 - загальновиробничі накладні витрати, виходячи з визначеної підприємством бази розподілу [4, с. 249-254].

Для точності визначення незавершеного виробництва підраховують його залишки шляхом проведення інвентаризації або документальним методом.

Інвентаризації проводяться, як правило, або щомісяця чи один раз у квартал. Мета інвентаризації - визначити стан незакінченої продукції і витрачений час оплаченої праці, розрахувати обсяг і вартість витрачених матеріалів [3]. Вона проводиться шляхом фактичного заміру, зважування і підрахунку цінностей [2]. Інші витрати визначаються процентним відношенням до приведених показників.

Оцінка залишків незавершеного виробництва розраховується на підставі даних первинних облікових документів про рух і про залишки сировини і матеріалів, готової продукції по цехах.

На практиці можливі різні способи відображення залишків незавершеного виробництва у бухгалтерському обліку [5].

Залишки незавершеного виробництва можуть оцінюватися за собівартістю сировини та матеріалів, що перебувають у процесі виробництва, наприклад, на підприємствах з безперервним технологічним процесом. Кількість сировини, матеріалів та напівфабрикатів визначається шляхом проведення замірів та лабораторних аналізів і зазначається в перерахунку на вміст у них корисної речовини.

Накопичення інформації про незавершене виробництво та відображення операцій про нього за Планом рахунків здійснюється щомісяця на рахунках 23 «Виробництво», 25 «Напівфабрикати» і 24 «Брак у виробництві» [2].

Аналітичний облік за рахунком 23 «Виробництво» ведеться за видами виробництв, за статтями витрат і видами або групами продукції, що виробляється, а також за підрозділами підприємства та центрами витрат і відповідальності [4, с. 249-254].

Основними методами обліку витрат і розрахунку собівартості продукції в бухгалтерському обліку є нормативний, попередільний, позамовний і попроцесний. Методи калькулювання собівартості витрат запропоновані в узагальненій схемі, яка конкретизує кожен із методів обліку витрат (рис. 1).

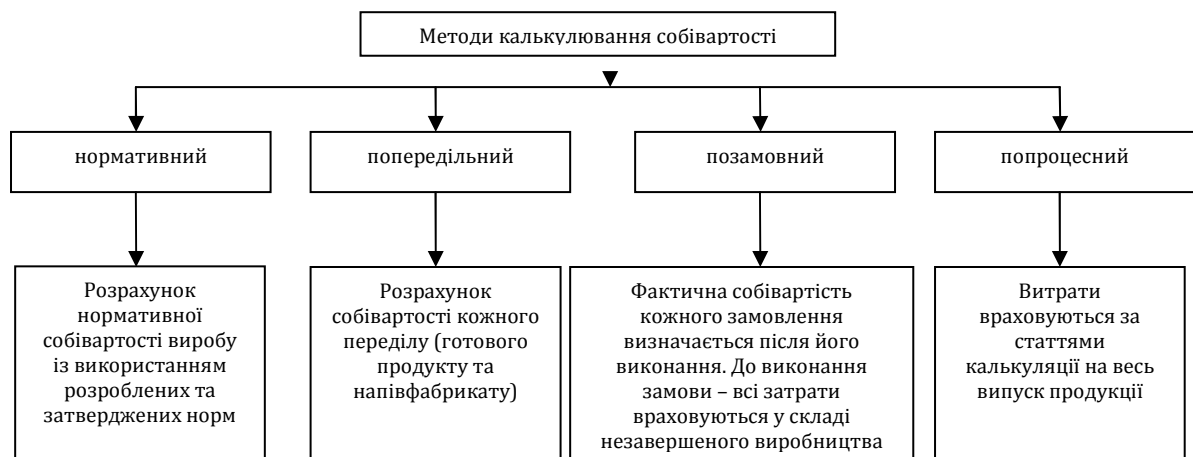


Рис. 1. Основні методи обліку витрат і розрахунку собівартості продукції

Сутність нормативного методу полягає в тому, що фактичні витрати в поточному обліку підрозділяються на витрати в межах виробничих норм та відхилення від норм (економія, перевитрати). Окремо відображається вплив змін норм. Алгебраїчний підсумок цих складових показує суму фактичних витрат. Застосування цього методу (або його елементів) дає змогу оперативного контролю за формуванням собівартості продукції [6, с. 246-250].

При попередільному методі обліку витрат об'єктами обліку є переділи, на кожному з яких виготовляється проміжний продукт. Цей продукт буде перероблений у наступних переділах або реалізований на сторону. Останній переділ у технологічному ланцюжку випускає готову продукцію. У таких виробництвах обчислюється собівартість продукції кожного переділу, тобто не тільки готового продукту, але і напівфабрикатів. Перелік переділів визначають з урахуванням особливостей технологічного процесу. Якщо в одному переділі роблять різні види продукції, то об'єктом

калькулювання є вид продукції.

При позамовному методі обліку витрат і калькулювання собівартості продукції об'єктами обліку є виробничі замовлення. Прямі витрати враховують у розрізі калькуляційних статей по окремих виробничих замовленнях, які видають на заздалегідь установлену кількість виробів (продукції). Інші витрати враховують на місцях виникнення витрат і включають у собівартість окремих замовлень відповідно до встановленої бази розподілу. Фактична собівартість кожного замовлення визначається після його виконання. До виконання замовлення всі накладні витрати враховуються у складі незавершеного виробництва. При індивідуальному виробництві визначають індивідуальну собівартість кожного замовлення, що і є собівартістю відповідної одиниці продукції (роботи, послуги). У дрібносерійному виробництві фактична собівартість одиниці продукції обчислюється шляхом розподілу суми фактичних витрат щодо виконання замовлення на кількість

продукції, виготовленої по цьому замовленню.

При попроцесному методі об'єктами обліку витрат є окремі процеси у виготовленні (випуску) продукції, у виконанні роботи, наданні послуги як складових частин всього процесу виробництва. Витрати враховуються за статтями калькуляції на весь випуск продукції. Середня собівартість одиниці продукції (роботи, послуги) визначається розподілом суми всіх зроблених за місяць витрат на кількість готової продукції [1].

Досліджені методи калькулювання собівартості витрат дозволяють зробити висновок про те, що нормативний метод обліку може бути застосований у будь-якій галузі та на будь-якому підприємстві, де є витрати виробництва; попередільний метод обліку матиме застосування при масовому матеріаломісткому виробництві, що припускає послідовну переробку сировини і матеріалів; позаомовний метод характерний для індивідуального та дрібносерійного виробництва, виконання окремих робіт, надання послуг; попроцесний метод обліку, як правило, для виробництва продукції невеликої номенклатури.

У зведеному обліку всі витрати — прямі та загальновиробничі — групуються з дебету рахунка 23 «Виробництво».

Для визначення собівартості готової продукції необхідно витрати за місяць скоригувати на собівартість незавершеного виробництва, якщо воно є на підприємстві.

Методика оцінки незавершеного виробництва обирається підприємством. Це може бути фактична виробнича собівартість, нормативна (планова) собівартість.

За наявності незавершеного виробництва собівартість готової продукції визначається за формулою:

$$НВп + Вм - Б - НВк = Св, \quad (1)$$

де *НВп* – собівартість незавершеного виробництва на початок місяця;

Вм – витрати за місяць;

Б – собівартість невикористаного браку;

НВк – собівартість незавершеного виробництва на кінець місяця;

Св – собівартість готової продукції [6, с. 246-250].

Як показує практика забезпечення роздільного обліку витрат на готову продукцію і продукцію, що залишилася в незавершеному виробництві, не завжди можливо. Тому існують способи, що дозволяють зробити оцінку незавершеного виробництва, минаючи поділ обліку.

Обсяг незавершеного виробництва у вартісному вираженні можна розрахувати в такий спосіб:

$$НЗВ = Тц \times Сгп \times Кнв / Д, \quad (2)$$

де *Тц* – тривалість виробничого циклу (у днях) [розраховується підсумовуванням тривалості складових частин циклу];

Сгп – собівартість випуску готової продукції;

Кнв – коефіцієнт наростання витрат;

Д – кількість днів у періоді.

$$Кнв = (Пм + 1) / 2, \quad (3)$$

де *Кнз* – коефіцієнт наростання витрат;

Пм – питома вага матеріальних витрат у собівартості готової продукції, тобто відношення матеріальних витрат до усіх витрат, з яких складається собівартість готової продукції.

Складовими частинами циклу можуть бути:

- процес обробки;
- передача недоробок на наступні стадії доробки або передача на склад готової продукції;
- перебування обробленої продукції між окремими операціями і цехами.

Цей спосіб обліку можна використовувати і при розрахунках планованої вартості незавершеного виробництва [3].

Прямі витрати, що приходяться на залишок незавершеного виробництва, на кінець поточного місяця не враховуються в складі прямих витрат наступного місяця і не беруть участь надалі при формуванні залишків незавершеного виробництва наступних періодів. Запобігання цього сприятиме планування резерву залишку незавершеного виробництва та відповідних витрат у грошовій оцінці у бізнес-плані роботи підприємства, з поетапною розшифровкою переділів, процесів або нормативів. Планування повинно здійснюватися на рівні підрозділів (бригад, цехів) спеціально створеними комісіями, до складу яких повинні входити фахівці відповідних відділів, служб та підрозділів підприємства. Розроблений резерв залишку незавершеного виробництва повинен враховувати досвід наявності незавершеного виробництва минулих звітних періодів, у тому числі за об'єктивних та необ'єктивних обставин, прогнозні дані (зміну обсягу випуску продукції, зміну технології виробництва, планові ремонти, заміну устаткування тощо) та економічні показники роботи галузі. Вплив кожного фактора повинен розраховуватися у відповідності до частоти його повторюваності у попередніх періодах та можливості його виникнення у перспективі.

Дана методика сприятиме повному або частковому врахуванню прямих та інших витрат, що припадають на залишок незавершеного виробництва на кінець поточного місяця та подальшому їх перенесенню у наступні періоди, внаслідок чого собівартість готової продукції буде вираховуватися у повному обсязі (без витрат окремих витрат) та сприятиме підвищенню отримання прибутку.

Література

1. Кузнецова, А. А. Формирование себестоимости продукции [Електронний ресурс] / А. А. Кузнецова. – Режим доступу : <http://www.glavbuh.net>.
2. Пархоменко, В. Запитання-відповіді-бухгалтерський облік/звітність [Текст] / В. Пархоменко // Вісник податкової служби України. – 2003. - №38(272). – С. 52
3. Петухова, И. В. Учет незавершенного производства [Електронний ресурс] / И. В. Петухова. – Режим доступу : <http://www.pravovest.ru>
4. Нашкєрська, Г. В. Бухгалтерський облік [Текст] : навчальний посібник / Г. В. Нашкєрська. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 464с.
5. Ежова, И. К. Затраты на производство [Електронний ресурс] / И. К. Ежова. – Режим доступу : <http://www.snezhana.ru>.
6. Бабіч, В. В. Фінансовий облік (облік активів) [Текст] : навч. посіб. / В. В. Бабіч, С. В. Сагова. – К. : КНЕУ, 2006. – 282 с.

ПОНЯТТЯ КАПІТАЛУ: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ АСПЕКТ

Розглянуто та систематизовано основні підходи до визначення сутності і змісту бухгалтерського терміну «капітал», проаналізовано основні концепції капіталу.

Ключові слова

Капітал, власність, суспільні відносини, діяльність.

Процес входження України до світової спільноти та уніфікація стандартів бухгалтерського обліку на світовому рівні безпосередньо впливають на реформування національної системи обліку. Та як засвідчила практика, беззаперечне застосування міжнародних стандартів не задовольняє потреб обліку, прикладом чого є обмеженість у розкритті сутності поняття «капітал» як економічної категорії. На даний момент відсутнє однозначне і вичерпне трактування капіталу, а найбільш повну інформацію дають лише економічні енциклопедії та статті спеціалізованих довідників [2, с. 157; 8, с. 719 - 721], де поняття трактується з позиції економічної теорії, фінансів, політичної економії, в загальному, вузькому, розумінні. Даний факт свідчить про наявність великої сфери функціонування капіталу, а також різних способів пізнання капіталу як явища матеріальної природи та суспільного життя. Таку проблему, загального та нечіткого трактування, покликана вирішити сукупність єдиних, спільних підходів та методів дослідження капіталу в бухгалтерському обліку, які б полягали в наступному:

- характеристика капіталу як складного поняття, а не сукупності відокремлених трактувань структурних елементів;
- трактування капіталу як бухгалтерського терміну в площині економіко-правових відносин;
- розкриття природи капіталу через характеристику матеріально-речовинного змісту та виробничих відносин, у яких він перебуває;
- розгляд капіталу у динамічному, а не статичному стані.

Відсутність єдиних підходів до визначення сутності поняття капіталу в бухгалтерському обліку і визначила

актуальність теми.

Нині найбільш дискусійним та неоднозначним поняттям в економічних дослідженнях є поняття капіталу. Це обумовлено наявністю великої кількості бачень його природи та сутності, а також існуванням різноманітних теорій капіталу. Науковці повсякчас уточнюють зміст, суть, розробляють теорії певних економічних понять, адже генезис науки відзначається наявністю таких періодів, коли знання, отримані через категорії та закони, не задовольняють її потреб і не узгоджуються із фактами об'єктивної реальності, а отже, стають неактуальними і потребують оновлення та розширення.

Основні точки зору на теоретичне осмислення сутності капіталу викладені в працях класиків економічних наук А. Сміта [18], Д. Рікардо [15], В. Парето, Д. Міля, Дж. М. Кейнса, Й. Шумпетера, К. Р. Макконела, П. Самуельсона [16], Ш. Пангло, Ф. Шера, І. Фішера [17] та ін. Серед сучасних науковців-дослідників, що займалися питаннями генезису досліджуваної категорії, систематизацією існуючих поглядів та теорій капіталу слід відзначити українських та російських авторів: І. Й. Яремка [21], О. М. Бандурки, В. В. Сопко [19], Н. М. Малоги [13], І. О. Бланка [1], М. Я. Коробова, О. О. Терещенко, Л. І. Лисенка [12], Ю. А. Бабаєва [4] та ін.

Мета дослідження - систематизація наявних бачень капіталу у політичній економії та бухгалтерському обліку для розкриття його сутності, природи та формування комплексного уявлення про термін «капітал».

Враховуючи те, що капітал є одним із факторів виробництва, що суттєво впливає на виробничо-господарську діяльність суб'єктів господарювання, доцільним є конкретизувати це

поняття з позицій політичної економії та бухгалтерського обліку, оскільки на сьогодні не існує його однозначного трактування.

У політичній економії поняття «капітал» є одним із найбільш дискусійних. Полеміка стосовно сутності капіталу зародилася ще за часів античності і триває дотепер, сам же капітал видозмінено від золота та

грошей до абстрактної сили, рушія виробничих процесів. Таку зміну наукових підходів до розкриття поняття «капітал» зумовлено динамічними змінами у суспільно-виробничих відносинах. Історична ретроспектива розкриття сутності капіталу за політекономічного підходу представлена в табл. 1.

Таблиця 1. Трактування сутності капіталу*

Напрямок економічної думки	Представник	Сутність поняття
Фізіократи	Ф. Кене (1694 - 1774)	Капітал – це сільськогосподарські знаряддя, будови, тварини і все те, що використовується у землеробстві протягом декількох виробничих циклів («початкові аванси», тобто основний капітал) та витрати на насіння, корми, оплату робітників та ін., які здійснюються протягом одного виробничого циклу («щорічні аванси», тобто оборотний капітал).
Класична школа	А. Сміт (1723 - 1790)	Капітал – сутність (запаси), що використовується для виробництва, переробки або придбання товарів (обміну на товар) з метою їх вигідного перепродажу, тобто для отримання прибутку. Кожна людина володіє запасами, достатніми для її утримання, вона, природно, намагається витягти дохід з більшої частини цих запасів, залишаючи для свого споживання рівно стільки, скільки потрібно для прожиття доти, поки не почне надходити цей дохід. Тому її запаси поділяються на дві частини. Та частина, від якої особа очікує одержати дохід, називається її капіталом.
Класична школа	Д. Рикардо (1772 - 1823)	Капітал – це частина багатства країни, що використовується у виробництві та складається із їжі, одягу, інструментів, сировини, машин і т.ін., що необхідні для того, щоб привести в рух працю.
Марксизм	К. Маркс (1818 - 1883)	Капітал – це не річ, а визначені, суспільні, належні певній історичній формі суспільства виробничі відносини, представлені в речі і надають цій речі специфічний суспільний характер.
Австрійська школа	Е. Бем-Бабек (1851 - 1919)	Капітал – це виробнче благо (фактор виробництва), яке разом із працею і землею приписане відповідній частині благ, що вироблені цими факторами.
Неокласична школа	А. Маршал (1842 - 1924)	Капітал – самозростаюча вартість у власності працедавця, джерелом якої є неоплачена праця найманих працівників.
Кейсіанство	Дж. М. Кейнс (1883 - 1946)	Капітал – багатство, здатне приносити доходи; грошова форма багатства завжди має альтернативні можливості капітального застосування, що порівнюються щодо доходності з банківським відсотком.
Новітня школа	Й. Шумпетер (1883 - 1950)	Капітал – це фонд купівельної сили, за рахунок якого придбаються засоби виробництва для застосування з метою якісного розвитку суспільства.

*Примітка. Складено авторами за результатами дослідження літературних джерел.

Як бачимо із наведеної таблиці, у поглядах класиків економічної думки капітал набуває різних форм прояву, залежно від яких можна виділити такі основні напрямки у його трактуванні:

- капітал як майно,
- «капіталізовані активи»;
- капітал як власність, як прояв права власності;
- капітал як суспільні відносини;
- капітал як джерело утворення господарських засобів та отримання прибутку.

Якщо виключити із визначення К. Маркса соціальну загостреність (експлуатаційні стосунки між працедавцем та найманою робочою силою), то неважко помітити, що усі ці визначення, хоча і давалися в різні епохи, не заперечують, а гармонійно доповнюють одне одного.

У працях теоретиків сучасної економічної науки, наприклад

Н. І. Гражевської [6, с. 296 - 298], капітал розглядається як фактор виробництва, як джерело відсотка, а основний акцент робиться на довготривалості використання капіталу як потужного ресурсу збагачення.

Саме в такому руслі написана праця Пола Самуельсона «Економіка» [16, с. 534], де капітал розглядається в двоякому розумінні і як створені людиною товари тривалого користування, що використовуються в подальшому виробничому процесі, і як інвестиції в капітал, що рівноцінні відстроченому споживанню. За даного підходу розкривається матеріально-речовинний зміст капіталу, але його суспільна складова (сукупність виробничих відносин між найманими працівниками, власниками засобів виробництва, інвестиційних ресурсів тощо) не враховується.

Відомий вчений І. А. Бланк в роботі «Управління активами і капіталом підприємства» [1, с. 208 – 216] визначає капітал як «накопичений шляхом збереження запас економічних благ у формі грошових коштів та реальних капітальних товарів», що залучається його власником в економічний процес як «інвестиційний ресурс і фактор виробництва» з метою отримання доходу. Функціонування таких благ, грошових коштів та товарів у ринковій економічній системі І. А. Бланк пов'язує з факторами часу, ризику та ліквідності [1, с. 217]. При дослідженні та розкритті економічної

сутності капіталу він виділив такі його характеристики, як: об'єкт економічного управління на макро- та макрорівнях; накопичення цінностей; виробничий ресурс (фактор виробництва); інвестиційний ресурс; джерело доходу; об'єкт тимчасової переваги; об'єкт ринкового обігу; об'єкт права власності; носій факторів ризику та ліквідності.

Креативне осмислення сутності капіталу через призму історичного огляду та сучасних підходів до трактування капіталу було запропоноване О. В. Лебедем. Науковцем було здійснено розмежування підходів до розуміння сутності та природи капіталу на донауковий та науковий з виділенням в межах останнього загальних і часткових концепцій, розроблено матрицю еволюції підходів до трактування капіталу. У результаті цього було дано наступне визначення капіталу як економічного блага у фінансовій, фізичній та інтелектуальній формах, що знаходяться в постійному взаємозумовленому русі; що здатні приносити дохід, введені своїми власниками у відтворювальний процес, як фактори виробництва та інвестиційні ресурси, функціонування яких в економічній системі має просторові, часові та вартісні характеристики, пов'язані з факторами ризику і ліквідності, та є об'єктом суспільних відносин і управління [11, с. 370].

Дослідження капіталу здійснено Р. А. Косинським, який дане поняття розглядає за сукупністю характерних ознак, до яких віднесено наступні: об'єкт економічних відносин (власності та розпорядження); накопичені економічні блага; фактор виробництва, що ототожнений з інвестиційним ресурсом; джерело доходу, якому властиві фактори ліквідності та ризику; засоби, що знаходяться в постійному обігу та спричиняють перетворення однієї форми капіталу в іншу [10, с. 97-98]. Таким чином капітал розглядається автором як суспільно-економічні відносини, які представлено в накопичених економічних благах у формі грошових коштів та засобів виробництва, залучених з метою отримання доходу, і таких, які знаходяться в постійному русі та кругообігу. Запропоноване визначення капіталу є досить традиційним і близьким до вищевказаних визначень І. А. Бланка та О. В. Лебідь, але основний акцент у даному випадку робиться на суспільно-економічних відносинах, що виникають при формуванні та використанні капіталу.

На думку Яремка І. Й., бухгалтерський облік, незважаючи на участь у формуванні його базису юридичних, фінансових, економетричних та інших наук, лежить в одній площині з економічною теорією та розглядався тривалий час як частина прикладної політекономії [21, с. 11]. Виведені й осмислені теоретиками економічних наук закони, розроблений понятійний апарат послужили основою для подальшого з'ясування ключових питань політичної економії. І як остання «має предметом дослідження капітал, - вважав французький економіст Шарль Пангло, - отже, і всі поняття бухгалтерського обліку повинні бути виведені із зазначеної категорії» [17, с. 157].

Основоположник балансової теорії Фрідріх Шер визначив метою обліку обчислення капіталу, який розглядався ним у вигляді чистого майна (частина в активах підприємства за вирахуванням пасиву) [17, с. 96 - 98].

Анжело ді Піетро та Ч. Е. Шпруг розуміють і описують сутність капіталу як кредиторську заборгованість власнику і засновникам [17, с. 43, с. 166].

З розвитком суспільно-виробничих відносин

змінюється і роль капіталу у господарській діяльності підприємства, основний акцент зміщується у бік дослідження факторів, що впливають на зміни його величини та структури. Певна річ, визначення і подальше осмислення причин зміни капіталу створюють інформаційну основу для подальшого управління капіталом, що є особливо актуальним на сучасному етапі розвитку економіки як країни в цілому, так й кожного окремого суб'єкта господарювання.

Сучасні наукові дослідження, проведені вітчизняними та зарубіжними вченими, щодо розкриття сутності капіталу як об'єкта обліку базуються на загальноприйнятих фізичній та фінансовій концепції капіталу, викладених у Концептуальних основах МСФЗ [14, с. 57]. За фізичної концепцією, сформульованою ще представниками неокласичної школи С. Дживонсом, Л. Вальрасом та А. Пігу [9, с. 515], під капіталом традиційно розуміють виробничу потужність, продуктивність підприємства, джерело доходу та якісний показник ефективності його роботи. І. Фішер розглядав капітал як актив, здатний приносити прибуток власнику, незалежно від сфери свого застосування [17, с. 169]. Разом з тим підхід І. Фішера базується на умовній оцінці капіталу, яка прямо залежить від майбутніх доходів, а не тих, що вже одержані власником капіталу. Таким чином можна зробити висновок, що ті активи, які не приносять прибутку, не є капіталом, хоча і придбані були за рахунок власних чи залучених коштів.

Інша концепція (фінансова), прийнята більшістю підприємств України при складанні фінансових звітів, базується на розумінні капіталу як інвестованих коштів або інвестованої купівельної спроможності, що є синонімом чистих активів або власного капіталу підприємства. Цей підхід знайшов відображення й у працях теоретиків бухгалтерського обліку, зокрема Ю. А. Бабаєва, який у своєму підручнику «Теорія бухгалтерського обліку» під капіталом розуміє «сукупність матеріальних цінностей і грошових засобів, фінансових вкладів і витрат на придбання прав і привілеїв, необхідних для здійснення господарської діяльності підприємства» [4, с. 124]. Представник німецької школи балансознавства Пауль Герстнер також вважав капітал «сумою пов'язаних статей активу» [5, с. 23, 31].

У сучасних дослідженнях українських науковців щодо розкриття сутності капіталу це поняття розглядається і як майно підприємства, і як вираз права власності. Так Ф. Ф. Бутинець розглядає капітал як «вартість майна підприємства» [3, с. 40], В. В. Сопко - «капітал як термін означає власність» [19, с. 37]. Обидва ці погляди на капітал як єдність матеріально-речовинної форми та відносин власності втілено у визначенні Н. М. Ткаченко, де капітал представлено як «вартість майна підприємства, яке складається із різноманітних матеріальних, нематеріальних та фінансових ресурсів - носіїв прав власності окремих суб'єктів, а також частки інвестованих коштів» [20, с. 116].

Найбільшої уваги, на нашу думку, заслуговує комплексний підхід до розуміння капіталу як складного поняття, що охоплює всі форми його прояву з урахуванням економіко-правового аспекту. Саме за такого підходу представлено капітал як складне економічного явище в бухгалтерському обліку у монографії Н. М. Малюги: «Капітал - це економічні відносини суб'єкта господарювання із засновником

(засновниками) з приводу виділених у його (їх) власність особистих засобів», це і «майно (засоби) підприємства та джерела його утворення (сукупність правових відносин)» [13, с. 78].

У праці Р. Грачової «Власний капітал: історичні корені бухгалтерського поняття» капітал представлено як субстанцію подвійної природи – фізичної і абстрактної. «Капітал – це сукупність ресурсів, які здатні давати економічні вигоди, а з іншого боку – це виробничі відносини (основний і оборотний капітал) та відносини власності (власний капітал і залучений капітал)» [7, с. 44].

Входження України до світового ринкового господарства зумовлює необхідність переходу до загальноєвропейських правил обліку, що супроводжувалось уведенням у вітчизняну облікову теорію та практику запозичених з міжнародних стандартів обліку трактувань економічних понять, в тому числі капіталу як облікової категорії. Проте таке запозичення не призвело до вирішення питання уніфікації трактування означеного поняття. Існуюче визначення терміну капітал в П(С)БО 2 «Баланс», П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», МСБО 1 «Подання фінансових звітів» та Концептуальних основах МСФЗ абсолютно тотожні та формують уявлення капіталу через визначення його видів за джерелами формування (складових) – власного капіталу, який представляє собою частину в активах підприємства, котра залишається після вирахування його зобов'язань, й залученого капіталу (зобов'язань). Проте окрема

дефініція «капітал» так і не знайшла свого відображення а ні в П(С)БО, а ні в МСБО. Ми погоджуємося із думкою, висловленою Н. М. Малюгою: «поняття власного капіталу значно вужче, ніж поняття капіталу і не передає усієї сутності поняття «капітал» та його складових, що створюються на підприємствах різних форм власності» [13, с. 76].

На думку авторів, наведене у стандарті П(С)БО 2 «Баланс» визначення має формальний характер, оскільки вказує лише на структуру капіталу та не розкриває в повній мірі ані матеріально-речовинної складової капіталу, ані складного комплексу взаємовідносин, що виникають при його формуванні та використанні.

Зважаючи на визначну роль капіталу у виробничо-господарській діяльності підприємства, розглянуто та систематизовано основні підходи до його бачення в бухгалтерському обліку.

Результати проведеного дослідження дають підстави говорити про необхідність уточнення та доповнення законодавчо затвердженого у стандартах визначення суті капіталу як об'єкта обліку.

Пропонується визначення власного капіталу давати після формування загального уявлення про капітал підприємства.

Пріоритетними напрямками подальшого дослідження є аналіз та систематизація облікових теорій і концепцій капіталу, формулювання єдиних підходів до розгляду даного поняття, подальше вдосконалення та розробка терміну «капітал».

Література

1. Бланк, И. А. Управление активами и капиталом предприятия [Текст] / И. А. Бланк – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 448 с. – (Серия: Энциклопедия финансового менеджера; Вып. 2).
2. Большой бухгалтерский словарь [Текст] / Агафонов М. Ю., Азрилиян А. Н., Азрилиян О. М., Венедиктова В. И. ; под ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 574 с.
3. Бутинець, Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст] : підручник / Ф. Ф. Бутинець, О. С. Бородін, А. М. Герасимович та ін. ; під ред. Ф. Ф. Бутинця. – [3-е вид., перероб. і доп.]. – Житомир: ЖІТІ, 2001. – 672 с.
4. Бухгалтерський учёт [Текст]: учебник для вузов / под ред. Ю. А. Бабаева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 476 с.
5. Герстнер, П. Руководство к изучению баланса [Текст] / П. Герстнер ; пер. С. И. Цедербаум, ред. Н. С. Лункий. – 2-е изд. – М.: Экономическая жизнь, 1925. – 100 с. – (Серия: Библиотека бухгалтера и счетовода).
6. Гражевська, Н. І. Капітал. Витрати виробництва і прибутки [Текст] // Економічна теорія: Політекономія: підручник / Н. І. Гражевська / За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2006. – С. 290 – 317.
7. Грачова, Р. Власний капітал: історичні корені бухгалтерського поняття [Текст] / Р. Грачова // Бухгалтерія. – 2003. – № 32. – С. 43 – 48.
8. Економічна енциклопедія: У трьох томах. [Текст] / редкол.: Мочерний С. В. (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – Т.1. – 864 с.
9. Історія економічних учень [Текст] : підручник у 2 ч. / За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, (2005. – 567); с. 4.1. – 2007. – 567 с.
10. Косинський, Р. А. Обобщение концептуальных подходов к сущности капитала предприятия [Текст] / Р. А. Косинський // Научно-технический сборник «Коммунальное хозяйство городов». – К.: Техника, 2002. – № 44. – С. 95–101. – (Серия: Экономические науки).
11. Лебідь, О. В. Еволюція поглядів на сутність категорії «капітал» [Текст] / О. В. Лебідь // Научно-технический сборник «Коммунальное хозяйство городов». – К.: Техника, 2006. – № 73. – С. 362 – 373. – (Серия: Экономические науки).
12. Лысенко, Л. И. Теории капитала: учетно – экономический аспект [Текст] / Л. И. Лысенко, Д. В. Арлачев // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 7. – С. 142 – 152.
13. Малюга, Н. М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку [Текст] / Н. М. Малюга. – Житомир: ЖІТУ, 2005. – 548 с.
14. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку [Текст] / Пер з англ. за ред. С. Ф. Голова. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998. – 736 с.
15. Рикардо, Д. Начала политической экономии [Текст] / Д. Рикардо // Петти В., Смит А., Рикардо Д., Кейнс Дж., Фридмен М. Классика политической мысли: Соч. – М.: ЭКСМО – Пресс, 2000. – С. 402 – 476.
16. Самуэльсон, П. Э. Экономика [Текст] / П. Э. Самуэльсон, В. Д. Норхаус; пер. с англ. О. Л. Пелявского. – 18-е изд. – М.: ОО «И. Д. Вильямс», 2007. – 1360 с.
17. Соколов, Я. В. История бухгалтерского учёта [Текст] : учебник / Я. В. Соколов, В. А. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 272 с.
18. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] / А. Смит; пер. с англ.; предисл. В. С. Афонасьева. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. – (Серия: Антология экономической мысли).
19. Сопко, В. В. Бухгалтерський облік капіталу підприємства (власності, пасивів) [Текст] : навчальний посібник / В. В. Сопко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
20. Ткаченко, Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність [Текст] : підручник / Н. М. Ткаченко. – К.: Алерта, 2006. – 1080 с.
21. Яремко І. Й. Економічні категорії в методології обліку [Текст] / І. Й. Яремко. – Львів: Каменярь, 2002. – 192 с.

Зоряна ЛИТВИН

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу,
Тернопільський національний економічний університет

Богдан ШТЕФАН

студент,
Тернопільський національний економічний університет

ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНІЧНОГО АНАЛІЗУ

Розглянуто та проаналізовано програми технічного аналізу, доцільність їх використання, обґрунтовано переваги та недоліки програмного забезпечення технічного аналізу. Виявлено основні проблеми та подано пропозиції щодо використання програм технічного аналізу.

Ключові слова

Технічний аналіз, тренд, засоби технічного аналізу, обсяг торгів, ціна, інформаційне агентство, фондовий ринок, програмний пакет, біржова торгівля.

Технічний аналіз посідає проміжне місце між аналізом ринку та фінансовим аналізом. Аналіз ринку покликаний дати відповідь на питання, що виробляти і за якою ціною продавати, а технічний аналіз – досліджувати динаміку основних показників ринку за допомогою графічних методів з метою прогнозування майбутніх напрямів їх руху. Одержавши відповіді на ці питання, можна переходити до розрахунку різних фінансових показників та документів.

Метою статті є вибір придатного варіанту програм для конкретних умов, за допомогою яких можна здійснювати більш точні прогнози на фондовому ринку.

Ефективне застосування технічного аналізу для оцінки ринків цінних паперів та ризику інвестування може забезпечити лише розвиток інформаційної інфраструктури ринку цінних паперів. На нашу думку, головними причинами, які позбавляють технічний аналіз репрезентативної бази оцінки, є несистематизована інформація, її дублювання та надходження зі значними запізненнями. Всі кроки щодо зміни інформаційної інфраструктури мають бути спрямовані на побудову системи розкриття і розповсюдження інформації про обсяг та вартість виконаних угод, які б відповідали принципам вичерпності, цілісності та доступності даних для всіх учасників ринку.

Технічний аналіз пов'язаний з дослідженням динаміки основних показників ринку за допомогою графічних методів з метою

прогнозування майбутніх напрямів їх руху. Він ґрунтується на трьох статистичних оцінках біржової торгівлі: ціни, обсягів торгів, кількості відкритих позицій або відкритих інтересів.

Технічний аналіз передбачає вивчення внутрішньої інформації бірж. Аналітики намагаються прогнозувати короткострокові зміни цін та курсів і на основі цього прогнозу дають рекомендації щодо часу укладення угоди, конкретного контракту або ринку в цілому.

Найпопулярнішим інструментом технічних аналітиків є цінові графіки. Побудова зміни цін та курсів вважається одним із найдавніших та найбільш вдалих методів. Для виявлення тенденцій ринку та точок зламу трендів фахівцями часто використовуються графіки. Засоби технічного аналізу можна поділити на чотири категорії:

1. Зразки графіків цін.
2. Метод дотримання тренду.
3. Аналіз характеру ринку.
4. Структурні теорії.

Необхідною умовою стабільного економічного розвитку будь-якої держави є діяльність ринку цінних паперів. Саме наявність розвиненого ринку цінних паперів дозволяє корпораціям безперешкодно використовувати фондовий ринок для поповнення власних ресурсів. Проте для того, щоб вітчизняний фондовий ринок був спроможний акумулювати кошти дрібних інвесторів, він має не тільки відповідати принципу інформаційної прозорості та створювати умови для дотримання стандартів корпоративного управління, а й бути прогнозованим.

© Зоряна Литвин,
Богдан Штефан, 2008

Стаття надійшла до редакції
11.11.2008 р.

Для проведення технічного аналізу використовують різні програми. Перша повноцінна автономна програма технічного аналізу з'явилася на комп'ютері тільки наприкінці 1995 року. Це був "Windows on WallStreet".

На відміну від Reuters, ця програма не вимагала супутникової тарілки. І вона значно заощаджувала час. Більше не було потрібно програмувати стандартні індикатори самостійно. І можна було забути про малоінформативну графіку Excel. Але через півроку її місце зайняла зовсім інша програма. Що не влаштувало в "Windows on WallStreet"? Це була програма, що створювали американці, видно не підозрюючи, що колись їхній продукт буде використовуватись в Європі і навіть в Україні.

Серед поширених програм технічного аналізу однією із тих, яка може задовільнити потреби більшості учасників біржового ринку, є MetaStock Professional.

Вона побудована з декількох спеціалізованих програм з надзвичайно широкими можливостями. При використанні поточної інформації, яку представляє відоме інформаційне агентство „Reuter”, програма може автоматично оновлювати дані кожних 10 хвилин. У результаті користувач має можливість оперативно будувати фігури технічного аналізу та використовувати прогнози за допомогою різноманітних показників (осциляторів). За потреби є можливість будувати відповідні фігури безпосередньо на екрані монітору. Зовнішній вигляд графіків можна змінювати за бажанням користувача – є можливість аналізувати гістограми, японські свічки, лінійні графіки і „хрестики-нулики”. Остання версія цієї програми дозволяє не лише використовувати всю різноманітність існуючих індикаторів на ринку, але й створювати власні індикатори ринку з подальшою їхньою перевіркою за результатами торгів на ринку.

Один із додатків до програми MetaStock дозволяє аналізувати ринок опціонів, базовим активом яких є акції та інші активи, що, очевидно, робить можливим проводити оперативний аналіз цього ринку і суттєво підвищує результативність операції.

Програмний пакет MetaStock також включає CD-ROM, який містить дані про щоденні котирування за останні 5 років 30 тис. цінних паперів (у тому числі акцій, деривативи і фондові індекси). В усякому разі, при самостійному використанні індикаторів можна базуватись на наведених історичних даних.

При використанні даного програмного продукту аналізу через інтернет користувач одночасно може

отримувати достатньо великий обсяг фундаментальних даних – фінансові результати діяльності компаній, дані про зміну вартості акцій за останні 5 років, інформацію про доходи на одну акцію, економіко-статистичні показники акцій і т.д.

На наш погляд, в Україні можливе застосування методів технічного аналізу з використанням пакета програм MetaStock для проведення операцій на фондовому ринку.

Оптимізатор систем (System Tester) дозволяє користувачам перевіряти свої торгові ідеї. Практично будь-яку торгову ідею в технічному аналізі можливо подати у вигляді формул, індикаторів та рівнянь для кожної дії (купівля, продаж, шорт, стоп). Все це можливо подати в тестер і попросити його з урахуванням ваших комісійних і інших ринкових умов виявляти комбінацію параметрів системи (як звичайно, це періоди індикаторів), при цьому прибуток буде більший, а ризик менший.

TradeStation - інша програма технічного аналізу, яку створила фірма Omega Research (<http://www.omegaresearch.com>). Повний пакет програми називається Omega Research ProSuite.

Якими перевагами володіє ProSuite? У ProSuite є вмонтована мова програмування, а не мова макрокоманд як у MetaStock'е. Ця мова програмування є середньою між Basic'ом і Pascal'ем в стислому вигляді.

У ProSuite можна написати або протестувати систему чи індикатор будь-якої складності, що неможливо зробити в MetaStock. Але повністю відмовлятися від MetaStock на користь ProSuite не варто. Робота з графіками у MetaStock побудована краще, ніж в ProSuite.

Однією із популярних програм для технічного аналізу є CQG. Інформаційно-програмний комплекс, яким є програма CQG, дозволяє не тільки отримувати дані в режимі реального часу зі всіх світових бірж через супутникову тарілку або Інтернет, але також має великі можливості для технічного аналізу і аналізу ринку опціонів. На наш погляд, це найзручніша і найбільш функціональна програма.

CQG – дорога програма, тому вона є доступною лише великим компаніям, банкам і трейдерам.

Отже, для різних цінних паперів і для різних ринків чутливість аналізу за допомогою різних методів може відрізнятись. Тому для ефективнішого аналізу необхідно вибрати придатний варіант програми, яка є найбільш слушною для конкретних умов і може надати найточніший прогноз.

Література

1. Акеліс, С. Б. *Технический анализ от А до Я [Текст] / С. Б. Акеліс. – М. : Диаграмма, 1999. – 376 с.*
2. Бардиш, Г. О. *Проектний аналіз [Текст] : підручник / Г. О. Бардиш. - друге вид. – К: Знання, 2006. - 415 с.*
3. Демарк, Т. Р. *Технический анализ - новая наука [Текст] / Т. Р. Демарк ; пер. с англ. – М. : Диаграмма, 1997, – 282 с.*
4. Эрлих, А. *Технический анализ товарных и финансовых рынков [Текст] / А. Эрлих. – М. : ИНФРА-М, 1996.*
5. Мерфи, Дж. *Технический анализ фьючерсных рынков: теория и практика [Текст] / Дж. Мерфи. – М. : Сокол. – 1996. – 836 с.*
6. Нисон, С. *Японские свечи графический анализ финансовых рынков [Текст] / С. Нисон. ; пер. с англ. – М. : Диаграмма, 1998. – 336 с.*
7. Сохацька, О. М. *Біржова справа [Текст] : підручник / О. М. Сохацька. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 602 с.*
8. Шелудько, В. М. *Фінансовий ринок [Текст] : підручник / В. М. Шелудько. – К : Знання, 2006. – 535 с.*
9. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.omegaresearch.com>.*
10. *[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.equis.com>.*

ФУНКЦІОНАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ ОБЛІКОВИХ ПІДСИСТЕМ НА ЦІЛЬОВІЙ ОСНОВІ

Розглянуто цілеспрямованість підсистем обліку, його інтеграцію за основними напрямками сучасної національної облікової системи. Визначено підходи до вирішення проблеми уніфікації та стандартизації окремих підсистем з метою гармонізації цілісної системи обліку. Досліджено можливість інноваційно-функціональної інтеграції облікових підсистем на цільовій основі.

Ключові слова

Система обліку, управління, інформація, користувачі.

Облік у широкому сенсі означає спостереження, вимірювання та реєстрацію певних природних або суспільних явищ. Тому для суспільства важливим є облік усіх явищ, зокрема господарської діяльності, основу якої становить виробництво матеріальних благ.

Загальна проблема пошуку шляхів до інтеграції з метою утворення цілісної облікової системи вбачається нами у недостатній розробці науково обґрунтованих єдиних методологічних основ формування та розвитку взаємозв'язаних і гармонізованих підсистем фінансового та податкового обліку.

Мета даної роботи полягає у визначенні шляхів гармонізації цілісної системи обліку. Досягнення цієї мети можливе при дослідженні цілеспрямованості фінансового, управлінського, податкового обліку та їх інтеграції у цілісній гармонізованій обліковій системі.

На формування національної системи обліку впливають такі основні фактори, як загальна економічна та політична ситуація, податкова політика та правове середовище. Так Е. Леоте і А. Гільбо вперше не тільки у французькій, але й у світовій літературі (середина XIX ст.) обґрунтували мету обліку як:

- рахункову, яка пов'язана із розробкою спеціальної логіки, класифікації об'єктів, рахунків, сутності господарських операцій, оцінки та ін.;
- соціальну, яка відображає інтереси сторін, зацікавлених у бухгалтерській інформації;
- економічну, яка дозволяє з допомогою облікової інформації

здійснити управління господарськими процесами підприємства [1, с. 110].

Пушкар М. С. [1] має сенс, вказуючи важливий напрямок дослідження облікової сфери. Однак за сутністю і формою він, по-перше, не є метою обліку, а розкриває аспекти цілеспрямованості діяльності облікових систем.

По-друге, у розкритті сутнісного навантаження означених аспектів існує певна хибність:

- вказані аспекти не є системними (стосовно системи обліку), кожен з них по-різному співвідноситься з прошарками різного середовища. Так рахунковий – це суто внутрішньосистемний, концептуальний аспект, пов'язаний із методологією функціонування облікової системи; соціальний та економічний – аспекти, що стосуються зовнішнього (відносно досліджуваної системи) середовища та висвітлюють зацікавленість зовнішніх користувачів у обліковій інформації;
- вони є різнозначними, різнопорядковими. Так рахунковий аспект висвітлює концепцію облікової системи, її методологію, функціональне спрямування; соціальний – передбачує наявність позасистемних користувачів, що має скісне відношення до власне облікової системи – користувачів не цікавить її методологічне підґрунтя, вони лише потребують інформаційного забезпечення їх власної діяльності; економічний –

вказує на функціональну причетність обліку як самостійної, у певних межах відокремленої сфери діяльності.

Тому узагальнення в одній обліковій меті методології системи з інтересами соціуму і функціональними можливостями є принаймні науково некоректним.

Останній аспект, між іншим, не можна назвати суто економічним. У будь-якому випадку роз'яснення щодо його сутності свідчить не лише про доцільність використання облікової інформації в управлінні, але й про можливість функціональної та системної інтеграції. Отже, унаочнюється інтеграційний аспект, розгляд облікової системи, який вказує на здатність до інтеграції з іншими управлінськими підсистемами та із системою управління підприємством у цілому. Це уможлиблює виокремлення інтеграційної властивості системи обліку.

За сучасного стану розвитку економічних наук явною також є інноваційна властивість системи та цілеспрямованість створюваної нею продукції – інформації, що є підґрунтям для складання планів, прогнозів та з урахуванням якої розробляється стратегія розвитку організації в цілому. Дослідження за цим аспектом вказує на здатність системи до подвійного спрямування: на інноваційні перетворення всередині системи шляхом методологічних нововведень, змін і удосконалення методики та націленість на створення інформаційного забезпечення позасистемних інноваційних перетворень.

Застосовуючи системний підхід у даному дослідженні, можна констатувати, що рахункова або методологічна мета функціонування системи обліку – це створення моделі, яка дозволяє фіксувати, класифікувати та відображати факти господарської діяльності на рахунках методом подвійного запису та складати фінансову звітність найефективнішим способом. Тобто, необхідна певна процедура обліку, яка полягає в напрацюванні логічного порядку виконання певних видів облікової роботи, починаючи від отримання документів і закінчуючи складанням звітності.

Однак зосередженість на формальній процедурі обліку позбавляє бачення важливого процесу – використання даних, які виходять із цієї системи. Іншими словами, для сучасного системного обліку важливим є не лише створення інформації, але також її цільова спрямованість, призначення, подальше застосування і його результати (за термінологією теорії систем – зворотний зв'язок).

Як зауважують вітчизняні вчені, аналіз середовища, в яке надходять дані бухгалтерського обліку, вивчення реакції користувачів на отриману інформацію дозволяє поліпшити змістовність інформаційних ресурсів, вмонтувати в систему бухгалтерського обліку додаткові елементи. У підсумку таке удосконалення змінює систему та підвищує її цінність для користувачів. Підвищуючи рівень змістовності інформації, необхідно одночасно переглядати методологію обліку. Однак сам процес зміни методології має чітку мету – розширення інформаційного поля для споживачів [1, с. 111].

Підтримуючи таку точку зору в принципі, звертаємо увагу дослідників на наявність залежності: інформація – методологія – мета. Однак вадою такої залежності є її перевернутість – на першому місці у будь-якій моделі системи повинна бути мета, потім процес і як результат – продукт, у даному випадку – інформація.

Дослідження соціального аспекту функціонування облікової системи вказує на його соціальну орієнтацію шляхом досягнення оптимального забезпечення заінтересованих сторін необхідною для них інформацією. Іншими словами, мета обліку в його соціальному аспекті визначає орієнтацію на забезпечення інформацією не лише системи управління підприємством, на якому вона створена та функціонує, але також зацікавлених сторонніх споживачів – акціонерів, інвесторів, банків, фінансових установ, органів податкової служби, контрагентів та інших юридичних і фізичних осіб. Соціальне значення обліку полягає в попередженні зайвого ризику, передусім, такого явища, як банкрутства при прийнятті рішень щодо ділових відносин між підприємствами. Отже, соціальне значення системи обліку зростає в ринковому середовищі, так як без облікової інформації неможливе функціонування ринку в автоматичному режимі, коли слабкі підприємства гинуть, на їх місці з'являються нові, а в цілому економіка є здоровою та стабільною.

З часів становлення промислового капіталізму та зародження науки про управління починає усвідомлюватись так звана економічна мета обліку, сутність якої полягала в отриманні інформації, котра сприяє ефективному управлінню господарськими процесами. Ще Адам Сміт аналізував різні форми поділу праці, визначав норми виробітку та винагороди, створив концепцію контролю. Ці ідеї були викладені в його праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.). Розвиток менеджменту як науки пов'язаний насамперед з іменами Фредеріка Уїнслоу Тейлора (1856 -1915 р.), Генрі Форда (1863 -1947 р.) та інших. Заслуга цих авторів полягає в розробці основ планування і нормування праці, стандартизації операцій, системи оплати та стимулювання праці [1, с.115].

Як доведено вище, за сучасного розвитку економіки облікова інформація повинна формуватись з урахуванням багатовекторності її цілеспрямованості. На заваді цьому стає, по-перше, методологічна неузгодженість функціонування облікових підсистем; по-друге, – власне невизначеність, розмитість, відсутність чітко сформульованих цільових орієнтирів для кожної з підсистем у відповідності з її значенням, місцем і роллю в управлінні діяльністю суб'єкта господарювання.

Досить адекватно, як на наш погляд, визначена мета ведення бухгалтерського обліку в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», згідно з яким мета бухгалтерського обліку – це надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства [5].

Домінантними напрямками у визначенні мети управлінського обліку, який є складовою системи обліку, є підготовка необхідної інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень, вибір найефективніших шляхів розвитку підприємства, контроль і прогнозування, подання інформаційної допомоги керівництву.

Слід зазначити, що в Україні елементи управлінського обліку чітко не виділені із загальної системи бухгалтерського обліку. Фінансовий та управлінський облік дублюють одне одного, використовуючи інформацію кожного із них. Б. Райян констатує: «Управлінський облік повинен поставляти

інформацію, обґрунтовану на фінансових даних, для прийняття рішень керівниками. Однак у більшості розвинених підприємств служби фінансового і управлінського обліку частково переплітаються за своїми функціями. На великих підприємствах системи фінансової звітності та інформаційні системи управлінського обліку настільки дублюють одна одну, що не існує реальних шляхів їх поділу» [2, с. 123].

У тісному зв'язку з такими підсистемами обліку, як бухгалтерський (фінансовий), управлінський знаходиться податковий облік.

Мета податкового обліку - це створення моделі, яка дає змогу фіксувати, класифікувати фінансово-господарські операції з визначенням об'єктів оподаткування, бази оподаткування і на цих підставах формувати показники податкової звітності з відображенням нарахування та сплати податків.

На думку окремих науковців, податковий і бухгалтерський облік мають різні цілі тому, що бухгалтерський облік має на меті надання достовірної інформації про фінансовий стан підприємства для потенційного інвестора, а податковий облік виконує лише фіскальні та регуляторні функції. Але таке твердження перекидає сутність обліку в цілому.

Першопричина впровадження обліку - це фіксування явищ, операцій для гармонійного розвитку діяльності суб'єкта господарювання, на що і спрямовані підсистеми обліку у широкому розумінні.

Однак слід відмітити, що сучасна податкова політика держави негативно впливає на розвиток системи обліку, зокрема бухгалтерського обліку, акцентуючи увагу та забираючи надто багато часу для виконання вимог громіздкого податкового законодавства.

Так розбіжності при визначенні фінансових показників у податковому та бухгалтерському обліку остаточно сформувалися із прийняттям Законів України «Про оподаткування прибутку підприємств» [3], «Про податок на додану вартість» [4].

Аналізуючи систему обліку в динаміці можна стверджувати, що введення податкового обліку також приводить до дублювання інформації для потреб податкової системи, що міститься у бухгалтерському обліку.

Слід також відмітити, що в Україні облік зрозумілий лише для фахівців, а управлінці в своїй більшості не знають і не прагнуть знати будову системи та її можливостей. Тому виникла необхідність трансформування бухгалтерського обліку (у тому числі, його складових: фінансового та управлінського або внутрішньогосподарського обліку) та податкового обліку, як взаємопов'язаних підсистем в єдину національну гармонізовану систему з єдиними сукупними принципами, формами та методологічними засадами.

Правове середовище має величезний вплив на формування цілісної системи обліку, в тому числі на його окрему підсистему, - податковий облік. У своїй діяльності суб'єкти господарювання повинні керуватися нормативними вимогами, які б дозволили однозначно тлумачити правила податкового обліку, але цього на законодавчому рівні не зроблено. Таке становище привело до того, що при документальних перевірках фінансово-господарської діяльності юридичних та фізичних осіб органи податкових служб вільно тлумачать законодавчі акти, застосовуючи так звані «нетрадиційні заходи», інкримінують порушення ведення податкового обліку та застосовують фінансові

санкції до суб'єктів господарювання.

Нестабільність законодавства та неоднозначність законодавчих актів з питань оподаткування негативно впливає на систему обліку в цілому, про що у різному контексті та з різним ступенем деталізації питання відмічають практично усі дослідники перспектив розвитку облікової справи в Україні [6-11]. Нормативно-правова база оподаткування в Україні є складною неоднорідною, а окремі законодавчі норми - недостатньо узгодженими, а інколи й суперечливими. Крім законів, питання оподаткування й досі регулюються декретами Кабінету Міністрів України, указами Президента України. Внаслідок наявності у законодавчих актах норм непрямой дії значна кількість питань у сфері оподаткування регулюється підзаконними актами. Чимало норм мають неоднозначне тлумачення при їх застосуванні, що негативно позначається на діяльності підприємницьких структур, знижує привабливість національної економіки для іноземних інвесторів.

Так основними нормативними документами, якими керуються у своїй фінансово-господарській діяльності суб'єкти господарювання з питань оподаткування та відображення в бухгалтерському та податковому обліку, є Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» [3], Закон України «Про податок на додану вартість» [4]. Аналізуючи вимоги цих законів у динаміці станом на 01.01.2008 р., зазначимо, що суттєві зміни та доповнення щодо визначення платників податків, об'єктів та бази оподаткування, дати виникнення податкових зобов'язань відповідними законами України внесені більше 200 разів (у тому числі у Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» - більше 100 разів [3], у Законі України «Про податок на додану вартість» [4] - більше 100 разів).

Принциповим недоліком податкового законодавства є існування економічно необґрунтованих розбіжностей у підходах до визнання та оцінки доходів і витрат для визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток та нормативно-правовою базою бухгалтерського обліку щодо розрахунку фінансового результату, що унеможлиблює складання декларації про прибуток підприємств за даними бухгалтерського обліку.

Крім того, на систему обліку в цілому негативно впливає і надмірне вилучення коштів у суб'єктів підприємницької діяльності, що примушує їх вуалювати дійсний фінансовий стан та частину грошей ховати з метою виживання (видача заробітної плати у конвертах, «чорна каса», розробка схем мінімізації податків, у тому числі з використанням контрагентів - фіктивних фірм та інше). В такій ситуації суб'єкти господарювання не зацікавлені в ефективній системі обліку, а навпаки, прагнуть зробити її «непрозорою» для перевіряючих.

На відміну від країн європейської спільноти податкова система України не стала інструментом підвищення конкурентоспроможності держави, не сприяла зростанню економічної активності суб'єктів господарювання. Існуюча система формування державних доходів віддзеркалює недосконалість та суперечності перехідної економіки, вона сформована в умовах високих соціальних зобов'язань держави і тому має переважно фіскальний характер. Ринкове реформування економіки супроводжувалось неодноразовими намаганнями удосконалити податкову систему. Як правило, такі спроби обмежувались запровадженням окремих законодавчих актів, але не

були адекватними стану економіки, що характеризується структурними диспропорціями, суттєвими обсягами тіньових оборотів, платіжною кризою.

Враховуючи викладене вище, можна стверджувати,

що нові тенденції економічного життя, посилення зв'язків між країнами світу створюють умови для інтеграції цілей системи обліку та її підсистем за основними напрямками (рис. 1).

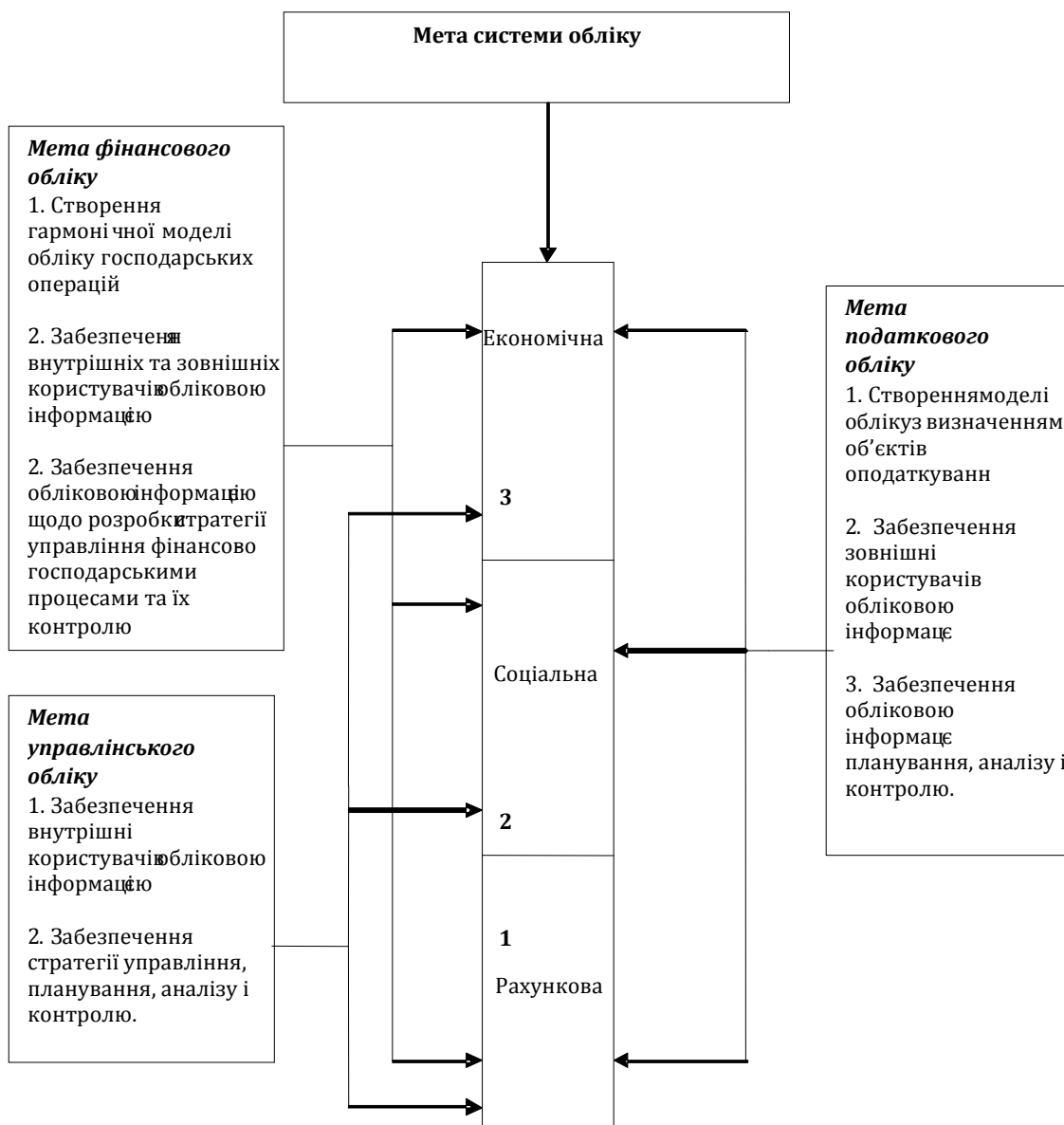


Рис. 1. Аспекти інтеграції облікових підсистем на цільовій основі

Можна стверджувати, що на сучасному етапі податкова система фактично виконує лише фіскальну функцію, що обмежує можливості забезпечення економічного розвитку підприємств, регіонів та національної економіки загалом.

Тому в Україні існує гостра необхідність у реформуванні системи обліку шляхом його уніфікації та усунення відмінностей у його підсистемах на основі гармонізації та стандартизації.

Гармонізація обліку, тобто досягнення подібності практики ведення бухгалтерського та податкового обліку, і стандартизація обліку – засіб досягнення гармонізації шляхом застосування чітких правил та процедур обліку, дозволяють суб'єктам господарювання розробити єдині показники фінансово-господарської діяльності і в цілому досягнути певного економічного

ефекту.

Результати проведеного дослідження дають змогу зробити висновок, що фінансовий, управлінський та податковий обліку як підсистеми в цілому створені для загальної мети – забезпечення інформаційних потреб внутрішніх та зовнішніх користувачів. Кожна з цих систем має свої суттєві особливості, але при цьому вони взаємозв'язані та інтегровані між собою, з іншими функціями управління підприємством та корелюють із вимогами зовнішніх користувачів. Тому, з наукової точки зору, необхідним є реформування системи обліку шляхом його уніфікації та стандартизації для усунення відмінностей у його підсистемах у напрямі гармонізації національної системи обліку. Результати даного аналізу можуть бути використані для подальших досліджень як підґрунтя при побудові нових методологічних

конструкцій національної системи обліку поряд із знаннями, отриманими з різних дисциплін, що контактують або є спорідненими з бухгалтерським та податковим обліком.

Література

1. Пушкар, М. С. Філософія обліку [Текст] / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-блани, 2002. – 157 с.
2. Сльозко, Т. М. Види обліку: новітня інтерпретація [Текст] / Т. М. Сльозко // *Фінанси України*. – № 1. – 2007. – С. 118-128.
3. Про оподаткування прибутку підприємств [Текст] : закон України від 22.05.97 р. за № 283/97 - ВР.
4. Про податок на додану вартість [Текст] : закон України від 03.04.97 р. за № 168/97-ВР.
5. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні [Текст] : закон України від 16 липня 1999 р. №996-ХІУ // *ВР України*. – 2000.
6. Голов, С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку [Текст] / С. Ф. Голов. – К. : ЦУЛ, 2007. – 522 с.
7. Концепція реформування податкової системи України [Текст] : схвалена ПКМУ від 13.09.06 р. за № 1316, ПКМУ від 25.09.06 р. № 1359.
8. Базась, М. Ф. Проблеми формування Концепції управлінського обліку [Текст] / М. Ф. Базась // *Зб. наук. пр.* – Дніпропетровськ: Вид-во ДНУ, 2004. – С. 34-39.
9. Базась, М. Ф. Сутність управлінського обліку в податковій системі [Текст] / М. Ф. Базась // *Зб. наук. пр.* – Дніпропетровськ: Вид-во ДНУ, 2004. – 812 с.
10. Труш, В. Є. Управлінський облік [Текст] : навч.-метод. посібник / В. Є. Труш, Т. М. Чебан, Н. Я. Степанович. – К.: Кондор, 2007. – 296 с.
11. Крисоватий А. І. Податкова система [Текст] : навч. посібник / А. І. Крисоватий, О. М. Десятнюк. – Тернопіль: Карт-блани, 2006. – 331с.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ РОЗРОБКИ ПОЛІТИКИ ТА ПРОЦЕДУР КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ

Розглянуто деякі проблемні аспекти формування системи регулярного контролю якості послуг.

Ключові слова

Контроль якості послуг, аудит, консультація, оцінка.

У сучасних умовах трансформації національної системи аудиту у відповідності до міжнародних стандартів одним із важливих і, мабуть, основних завдань є питання організації та функціонування системи контролю якості для фірм та аудиторів, які здійснюють аудиторську діяльність.

У першу чергу, на нашу думку, це пов'язано з наступними чинниками:

- прямою залежністю прийняття управлінських рішень від якості, правдивості, об'єктивності та достовірності розкриття аудитором економічної інформації;
- низькою конкурентоздатністю вітчизняних аудиторів та залежністю від побудови системи рейтингу Аудиторською Палатою та якісної оцінки їх послуг на міжнародному рівні.

Характеризуючи сучасний стан практичної організації контролю якості роботи та надання послуг аудиторськими фірмами та аудиторами, слід зазначити його низький рівень і те, що він на даний час майже не знаходить практичного застосування.

На нашу думку, в першу чергу це пояснюється відсутністю чітких конкретних і детальних критеріїв, які б давали оцінку якості роботи та наданих послуг, в тому числі і консультацій аудиторськими фірмами та аудиторами.

Аналізуючи та досліджуючи питання контролю якості аудиторських послуг в економічній літературі слід зазначити, що йому приділяється певна увага. Це відноситься до праць таких авторів, як С. Зубілевича, О. Редько, В. Рудницького [1, 3, 4].

Однак ряд питань, особливо пов'язаних з методикою і конкретизацією формування регулярного контролю якості, потрібно досліджувати.

Положення та рекомендації щодо контролю якості роботи працівників аудиторської фірми містяться в Міжнародному стандарті контролю якості 1 „Контроль якості для фірм, які проводять аудит і оглядові перевірки звітної фінансової інформації і інших завдань щодо забезпечення впевненості і супутнім послугам” (далі МСКЯ 1).

Аудиторська Палата України рішенням від 27.09.2007 року № 182/4 затвердила Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 „Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг”, згідно якого всі аудиторські фірми та аудитори, які займаються аудиторською діяльністю індивідуально як фізичні особи-підприємці, зобов'язані розробити відповідні політику та процедури контролю якості аудиторських послуг згідно з його вимогами до 01 жовтня 2008 року.

Потрібно зазначити, що дане Положення по своїй суті не конкретизує і не встановлює конкретної методики організації контролю якості, а лише в основному дублює положення МСКЯ 1.

Розробка аудиторськими фірмами та індивідуальними аудиторами такого стандарту якості є доцільною, проте ми вважаємо, що важливим моментом є також зворотна відповідь клієнтів про послуги, які їм надали. Саме так буде зрозумілим, який рівень якості послуг пропонує фірма чи аудитор.

Критерій і контроль рівня якості мають визначати клієнти.

Рейтинг аудиторської фірми чи індивідуального аудитора залежить від результатів документально-посвідчених замовлень: чи всі питання, зазначені у запиті, є висвітлені з різних альтернативних варіантів, чи відповідає аудиторський висновок реальному стану справ на підприємстві, чи запропоновані дії виявилися ефективними, чи вони були належним чином документовані і роз'яснені замовнику. У свою чергу одним із завдань керівника групи аудиторів є перевірка ефективного виконання дій. Якщо вони за певних причин не виконані, керівник групи повинен звернути увагу вищого керівництва на ці факти.

Для того, щоб контроль якості аудиторських фірм та аудиторів не був однобічним процесом, нами розроблено відповідний документ, який би надавала аудиторська фірма чи аудитор кожному клієнту після

надання ними аудиторських послуг про якість проведеної роботи. У цьому документі повинні бути зазначені основні пункти з пропонуваного Аудиторською Палатою положення про контроль якості послуг аудиторської фірми (див. документ 1).

В кінці року такий документ потрібно узагальнити і проаналізувати результат діяльності всієї аудиторської фірми за рік. Результати передати у відповідний відділ Аудиторської Палати, що буде здійснювати контроль за якістю діяльності аудиторських фірм і будувати відповідну шкалу їх якості, яка, на нашу думку, може бути покладена в основу для визначення рейтингу аудиторських фірм в Україні.

Пропонуємо документ, який має надавати клієнт після надання послуг аудиторською фірмою чи індивідуальним аудитором, який засвідчує рівень якості:

Документ 1. Відповідь клієнта щодо якості послуг

Якісні характеристики	Так/Ні	Коментарій
Щодо наданих консультацій		
Чи дотримувався аудитор при наданні консультацій всіх вимог етики		
Чи задовольнила підготовлена консультація та чи належно відповідає вона запиту		
Чи запропоновані дії виявилися ефективними		
Чи запропоновані дії були належним чином документовані і роз'яснені замовнику		
Щодо проведеного аудиту		
Чи дотримувався аудитор при здійсненні аудиту етичних принципів		
Наскільки великим був ступінь ризику невиявлення		
Наскільки компетентний і уважний був аудитор		

У процесі дослідження практичної діяльності роботи ряду аудиторських фірм, опрацювання міжнародних стандартів і положень, що регулюють контроль якості аудиторської роботи, аналізу змісту ряду праць економістів нами також визначено основні напрями аудиторської оцінки та здійснено обґрунтування їх впливу на якість проведення аудиторської перевірки. На нашу думку, це наступні напрями оцінки:

1. Рівень кваліфікації аудитора, який залежить від трьох факторів: освіти як елемента постійного, логіки елемента необхідного та інтуїції від природи.
2. Ціна, що складає вартість перевірки.
3. Морально-психологічні фактори - працелюбність, ретельність, послідовність, чесність, об'єктивність, відповідальність, зацікавленість аудитора.
4. Дотримання етичних вимог - це незалежність, компетентність, конфіденційність, доброзичливість, професійна поведінка аудитора.
5. Рівень конкуренції (вища якість при одній і тій же ціні).
6. Наявність практичних навиків, які залежать від стажу, кількості однотипних перевірок, багаторазового дослідження одного і того ж питання за різними обставинами, наявність спеціалістів з вузькопрофільних чи спеціалізованих питань (екоаудит, податки і т. д.).
7. Необхідність надання широкого кола різнобічних

аудиторських послуг одному замовнику постає питання про неможливість охопити все і робити роботи якісно.

8. Врахування національних особливостей — менталітет, психологія, елементи культури, звичаї, звички, традиції учасників аудиторського процесу і в країні в цілому.
9. Вплив різноманітних міжнародних організацій на систему вітчизняного аудиту. Він повинен бути обмеженим.
10. Рівень і вимоги ринку аудиторських послуг (попит, пропозиція, ціна, конкуренція).
11. Наявність законодавчих актів, які встановлюють, регулюють якість аудиту, передбачають відповідальність за дотримання критеріїв (стандартів) якості проведення аудиторської перевірки.
12. Рівень, стан системи обліку в Україні, організація збору та інформаційно-аналітичної обробки інформації, комп'ютеризація облікових процесів.

Підводячи підсумки, слід зазначити, що реалізація політики держави в напрямку інтеграції у світову спільноту потребує перегляду встановленого відношення, яке склалося в Україні стосовно контролю за якістю проведеного аудиту і аудиторських послуг. На нашу думку, контроль за рівнем якості проведеного аудиту і аудиторських послуг мають здійснювати, як

самі аудиторські фірми та аудитори, так і клієнти.

Для того, щоб підвищити конкурентноздатність вітчизняного аудиту, потрібно підвищити рівень контролю за якістю аудиту, створюючи рейтинг

аудиторських фірм чи аудиторів, який у значній мірі буде залежати від результатів документально-посвідчених замовником замовлень.

Література

1. *Зубілевич, С. Нові вимоги до аудиту в ЄС [Текст] / С. Зубілевич // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 7.*
2. *Рекомендації Комісії Європейського співтовариства щодо забезпечення якості аудиту в країнах Євросоюзу. Мінімальні вимоги. [Текст] // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 7.*
3. *Редько, О. Особливості і напрями розвитку національного аудиту [Текст] / О. Редько // Бухгалтерський облік і аудит. – № 4. – 1998.*
4. *Рудницький, В. Становлення професії внутрішнього аудитора в Україні: Проблеми фахової підготовки і навчання [Текст] / В. Рудницький // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2002. – № 3.*

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОЇ ТЕРМІНОЛОГІЇ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Розкрито сутність таких позицій облікової термінології бюджетних установ як "витрати", "затрати" та "видатки". Виявлено використання досліджуваних термінів у цілому та визначення внутрішньої логіки співвідношення змісту цих понять у трактуваннях різних українських і зарубіжних авторів. Запропоновано уточнення та конкретизацію зазначених понять з огляду на їх загальноекономічну вагомість.

Ключові слова

Бюджетні установи, облікова термінологія, витрати, затрати, видатки.

Виділення в бюджетному обліку напряму удосконалення облікової термінології не є випадковим, оскільки "...обслуговувати будь-яку нову сферу науки, людської діяльності починають слова..." [1, с. 3]. Дослідження сучасної української економічної термінології, у тому числі й облікової, свідчить про її невтішний стан, що, безумовно, є прямим результатом тих політичних катаклізмів, які переживала Україна упродовж багатьох століть.

Останнє десятиріччя стало відправним етапом у відновленні української економічної термінології та у подальшому її розвитку. Аналіз політико-економічних змін свідчить, що саме економічна термінологія потребувала фундаментального опрацювання та оновлення. По-перше, це пояснюється великим часовим розривом в економічній практиці нашої держави у статусі соціально-ринкового господарства. По-друге, таке становище пов'язане з ідеологічним відмежуванням Радянського Союзу від світової економіки. По-третє, русифікація українського населення, що продовжувалась сім десятиліть, не сприяла розвитку української економічної термінології.

В останні роки значно поповнилась і зазнала уточнень облікова термінологія щодо таких її галузевих напрямів, як бухгалтерський облік підприємств і організацій, банків та фінансових установ. Окремі зміни було здійснено в обліковій термінології бюджетних установ, зокрема у відмові від терміну "фінансування", заміні терміну "розпорядник кредиту" на "розпорядник коштів", введенні нових термінологічних елементів завдяки ідентифікації нових об'єктів обліку. Однак незважаючи на це, проблеми термінології бухгалтерського обліку

виконання кошторису існують. Насамперед це нечіткість, недосконалість окремих визначень, а також проведення недоречної адекватності окремих термінів. У зв'язку з цим пропонується дослідження таких позицій облікової термінології бюджетних установ, як "витрати", "затрати", "видатки".

Хоча дані категорії мають загальноекономічне значення, така позиція вважається правильною, оскільки саме в системі бухгалтерського обліку ці поняття набувають вартісної оцінки, що опосередковано підтверджується одним із основоположних принципів бухгалтерського обліку - принципом єдиного грошового вимірника. Саме тому, якщо використання зазначених термінів у будь-якій з економічних сфер у значенні слів-синонімів принаймні може бути класифіковане як некоректне, то в бухгалтерському обліку ця некоректність рівнозначна помилці.

Розвитку теорії і практики бухгалтерського обліку бюджетних установ, зокрема облікової термінології, сприяли роботи українських і зарубіжних учених: А. М. Белова, С. О. Булгакової, Л. О. Гуцайлюк, Є. П. Дедкова, Р. Т. Джоги, С. О. Левицької, С. В. Свірко, В. В. Сопка, І. Д. Фаріона. Значний внесок в обґрунтування напрямів удосконалення бухгалтерського обліку в бюджетних установах України внесли вітчизняні науковці М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Г. Г. Кірейцев, В. Г. Лінник, М. С. Пушкар, Н. М. Ткаченко, М. Г. Чумаченко, В. Г. Швець та зарубіжні теоретики: М. Ф. Ван Бреда, М. І. Кутер, В. Ф. Палій, Я. В. Соколов. Аналіз літературних джерел свідчить про розходження авторів щодо визначення понять "витрати",

“затрати” та “видатки”.

Мета статті полягає у розробці методологічних підходів до уточнення, конкретизації та удосконалення облікових понять “витрати”, “затрати”, “видатки” бюджетних установ. Досягнення мети передбачає вирішення завдань щодо дослідження особливостей, уточнення, обґрунтування та удосконалення таких позицій облікової термінології бюджетних установ, як “витрати”, “затрати”, “видатки”.

Невизначеність і розпливчастість понять не тільки вносить плутанину в термінологічну систему, але й не сприяє подальшому розвитку всіх галузевих та функціональних економічних наук, поняття “витрати”, “затрати”, “видатки” з огляду на їх загальноекономічну вагомість потребують якнайшвидшого уточнення та конкретизації.

Українські економісти М. В. Кужельний, В. Г. Лінник в межах обліку процесу виробництва виділяють поняття “витрати” [2, с. 205]. Аналогічної думки дотримуються й інші представники української облікової думки М. Т. Білуха [3, с. 95], С. Ф. Голов, В. І. Єфіменко [4, с. 213, 216], М. С. Пушкар [5, с. 125]. Професор Ф. Ф. Бутинець відзначає, що “найбільш загальним поняттям в українській економічній літературі, що відноситься як до “затрат”, так і до “витрат” сприймаються витрати” [6, с. 299].

Інша категорія вчених вважає за необхідне виокремити поняття “витрати” та “затрати”. До них належать В. В. Сопко [7, с. 263, 264, 301, 304], Н. М. Грабова [8, с. 85], О. М. Філінков [9, с. 14–17].

Єдності серед авторів літератури словниково-енциклопедичного характеру також немає: деякі автори виділяють всі три терміни, інші зупиняються на характеристиці поняття “витрати” [10, с. 203].

Вивчення навантаження термінів “витрати” та “затрати”, що використовуються та подаються у працях українських обліковців та у вітчизняній енциклопедичній літературі, свідчить переважно про відсутність єдності та чіткості формулювань. Так В.В.Сопко під затратами розуміє використані у процесі виробництва різні речовини та сили природи на виготовлення нового продукту праці [7, с. 264]; формулювання поняття “витрати” немає, однак сам термін використовується [7, с. 301]. Ф. Ф. Бутинець визначає, що “витрати — грошовий вимір суми ресурсів, що використовуються з певною метою” [6, с. 299].

Словниково-довідкові видання пропонують такі характеристики понять: “витрати (рос.: расходы, издержки; англ. costs, expenses) — 1) зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками); 2) грошове вираження суми ресурсів, використаних з певною метою; 3) економічний показник роботи підприємства, що характеризує суму витрат, понесених у процесі господарської діяльності” [11, с. 34]; “витрати — виражені у грошовій формі витрати різних видів економічних ресурсів (праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових ресурсів) у процесі виробництва, обігу і розподілу продукції, товарів” [10, с. 203]; “витрати виробництва (manufacture costs; издержки обращения) — виражені у грошовому виразі операційні затрати матеріальних, фінансових, трудових і нематеріальних ресурсів на виробництво продукції;...”, “Витрати обігу (costs of sales...; издержки обращения) — виражені у грошовому вигляді операційні затрати

матеріальних, фінансових ресурсів на здійснення торгової діяльності... підприємства”; “затраты, расходы, издержки — совокупность выраженных в денежной форме расходов предприятий, объединений, организаций на производ-водство продукции, оказание услуг, выполнение работ и их реализацию”.

При цьому виявлена різноманітність трактувань поняття “витрати” здебільшого зводиться до двох формулювань: першого — суто облікового, оскільки визначає поняття витрат у межах балансу і другого, більш загальноекономічного (витрати — грошове вираження суми ресурсів, використаних з певною метою), яке водночас розглядає витрати з позиції такого об'єкта обліку, як грошові кошти.

Поряд з цим маємо єдине визначення поняття “затрати”, що дається професором В. В. Сопком, відповідно до якого даний термін розглядається в розрізі іншого об'єкта обліку — матеріальних і нематеріальних ресурсів.

Що ж до поняття “видатки”, то активне вживання зазначеного терміна в системі бюджетного обліку [12, с. 36; 13, с. 38] нашою думкою є обмеженість його у використанні та дії. Однак за явного відокремлення понять “витрати” і “затрати”, більшість авторів вільно оперують як останніми, так і поняттям “видатки” як рівнозначними термінами [14, с. 85; 15, с. 40; 16, с. 46, 246, 253, 260].

У російській спеціальній літературі з питань бухгалтерського обліку зустрічаються такі визначення вказаних вище понять.

- “затраты, ... издержки – уменьшение средств предприятия или увеличение его обязательств, которые возникают в процессе хозяйственной деятельности в целях получения прибыли и приводят к уменьшению величины собственного капитала” [17, с. 126, 133, 377];
- “затраты – это издержки, понесенные в момент приобретения фирмой товаров и услуг” [18, с. 125];
- “затраты и издержки можно определить как расходы, предполагаемые к возмещению (говоря бухгалтерским языком включаемые в себестоимость” [19, с. 552];
- “затраты – выраженные в денежной оценке некапитализируемые и декапитализируемые расходы и начисления, относимые к отчетному периоду при исчислении финансового результата за этот период; ... издержки – в узком смысле синоним затрат ... однако помимо затрат, имеющих стоимостную оценку, издержки включают также и негативные последствия, стоимостная оценка которых может отсутствовать вообще или быть исключительно субъективной; расходы – “жертвование” некоторого ресурса, т. е. его уменьшение или использование для достижения поставленных целей” [20, с. 652-653, 674];
- “расходами считается уменьшение экономических выгод в течении отчетного периода или возникновение обязательств, которые приводят к уменьшению капитала, кроме изменений, обусловленных изъятиями собственности; затраты труда, включающие затраты прошлого труда, оуществленные в средствах производства, и затраты живого труда составляют в совокупности издержки производства; затраты предприятия – это расходы на создание производственных запасов материально-технических расходов, услуги (работы) поставщиков и приобретение трудовых ресурсов,

включая потребленную в процессе производства часть затрат, а также расходы предприятия, непосредственно не связанные с его хозяйственно-производственной деятельностью и покрываемые за счет прибыли и других финансовых источников, свободных к расходованию; затраты на производство – это стоимость части ресурсов предприятия, которые израсходованы на изготовление продукции, выполнение работ и оказание услуг за определенный период времени” [21, с. 52-53];

- “расходы ... это то, что уменьшает актив или увеличивает пассив баланса; затраты – это та часть расходов, которые станут таковыми в последующие отчетные периоды; издержки – та часть затрат, которая связана с калькуляцией себестоимости (издержки производства) и процессами реализации работ и услуг (издержки обращения)” [22, с. 446 - 447].

З наведених характеристик понять “витрати”, “затрати” та “видатки” стає очевидним той факт, що неточність у їх визначенні властива також і російській економічній термінології. На цю тенденцію вказують власне російські вчені-обліковці В. П. Астахов [23, с. 191-196], П. С. Безруких [24, с. 11-12], М. Д. Врублевський [21, с. 51], Л. Т. Гиляровська [25, с. 100], М. И. Кутер [18, с. 121], М. Ю. Медведев [19, с. 552]. Російський вчений-обліковець Я. В. Соколов взагалі стверджує що: “в руском языке минимум три термина имеют совершенно одинаковое содержание: расходы, затраты, издержки. Все попытки разграничить их содержание лишены смысла” [22, с. 171]. Спорідненість ситуації підтверджує вітчизняний учений-обліковець Ф. Ф. Бутинець, який вказує на те, що “у російській економічній літературі терміни “расходы” (укр. — видатки), “затраты” (укр. — витрати), “затрати”), “себестоимость” (укр. — собівартість) та “издержки” — (укр. — витрати, “затрати”) сприймаються як синоніми. ... В українській мові не існує розбіжностей у визначенні одного і того ж поняття, адже є лише термін “витрати” і “собівартість” відповідно до всіх перелічених вище термінів, які існують в російській літературі” [6, с. 299]. При цьому практика взаємозамінності зазначених понять як української, так і російської термінологічних систем, очевидно, деякою мірою, успадкована від часів Радянського Союзу.

Повчальним у зв'язку з цим є досвід американських бухгалтерів, які дійшли єдиної думки щодо визначення поданих до розгляду термінів. Так “Довідник бухгалтера від А до Я”, укладений російськими обліковцями містить такі визначення: “затраты/себестоимость (cost) —

денежное выражение величины ресурсов, затраченных на хозяйственную деятельность” [26, с. 164], “издержки (expenditures) — уменьшение суммы средств или увеличение суммы обязательств в результате приобретения товаров или оплаты услуг” [26, с. 73], “расходы (expense) — уменьшение суммы капитала как результата деятельности компании в течение отчетного периода, т.е. использования или употребления ресурсов в течение отчетного периода” [26, с. 154]. Відомий учений-економіст із США Роберт Н. Энтони наводить практично аналогічні визначення, зокрема: “затраты/себестоимость (cost) — денежное выражение величины ресурсов, используемых для тех или иных целей” [27, с. 287], “издержки (expenditures) — уменьшение суммы средств или увеличение суммы обязательств как результат приобретения товаров или оплаты за услуги” [27, с. 275], “расходы (expense) — уменьшение суммы капитала как результат деятельности компании в течение отчетного периода, т. е. использования или употребления ресурсов в течение отчетного периода” [27, с. 286].

Відповідно до виокремлених ключових положень, Свірко С. В. пропонує такі формулювання [28, с. 472]:

- “витрати — зменшення грошових коштів чи збільшення зобов'язань для отримання та поповнення продуктивних сил суб'єкта господарювання”;
- “затрати — грошовий вираз використаних та фактично чи умовно зменшених продуктивних сил для виробництва або створення певного продукту”;
- “видатки — загальна сума використаних коштів за період для забезпечення господарської діяльності суб'єкта господарювання. В обліковій практиці бюджетних установ видатки поділяються на касові і фактичні”.

Запропоновані визначення враховують як загальноекономічні позиції і категорії, так і облікові поняття та елементи. Урахування основних моментів господарської діяльності відповідає умовам облікової термінології та термінології бухгалтерського обліку виконання кошторису зокрема.

Облікова термінологія бюджетних установ, що існує сьогодні, не відбиває усіх позицій методологічного поля і вимагає удосконалення з погляду лексичного навантаження. Перегляд в її межах понять “бухгалтерський облік в бюджетних установах”, “видатки”, “витрати”, “затрати” дають змогу сформулювати економічно повне та лексично коректне коло основоположних визначень щодо головних напрямів обліку в бюджетних установах.

Література

1. Симоненко, Л. Українська термінологія: стан та перспективи розвитку [Текст] / Л. Симоненко // Українська термінологія і сучасність. – Вип. 4. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 3 - 8.
2. Кужельний, М. В. Теорія бухгалтерського обліку [Текст] : підручник / М. В. Кужельний, В. Г. Лінник. – К. : КНЕУ, 2001. – 334 с.
3. Білуха, М. Т. Теорія бухгалтерського обліку [Текст] : підручник / М. Т. Білуха. — К. : КДТЕУ, 2000. — 692 с.
4. Голов, С. Ф. Фінансовий та управлінський облік [Текст] / С. Ф. Голов, В. І. Єфіменко. — К. : Автоінтерсервіс, 1996. — 544 с.
5. Пушкар, М. С. Теоретичні основи бухгалтерського обліку [Текст] / М. С. Пушкар, Г. П. Журавель, Ю. Я. Литвин, В. Г. Мельник. – Тернопіль: ТАНГ, 1998. — 269 с.
6. Бутинець, Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку [Текст] : підручник / Ф. Ф. Бутинець. — Житомир: ЖІТІ, 2000. — 640 с.
7. Сопко, В. В. Бухгалтерський облік [Текст] / В. В. Сопко ; Київський національний економічний університет. — К.: КНЕУ, 1998. — 448 с.
8. Грабова, Н. М. Теорія бухгалтерського обліку [Текст]: навчальний посібник / Н. М. Грабова. — К.: А.С.К., 2001. — 272 с.
9. Філінков, О. М. Про співвідношення змісту категорій “витрати виробництва”, “затрати” і “собівартість” [Текст] / О. М. Філінков // Економічна теорія. – № 4. – 2005. – С. 12-17.
10. Царенко, М. О. Економічна історія України [Текст] : навчальний посібник / Царенко М. О., Кузнецов Е. А., Парієнко Г. К., Коломійчук Т. Х., Петришина М. В., Мамонова В. О. ; під ред. Царенко М. О. – Х. : Одиссей, 2004. — 496 с.
11. Бухгалтерський словник [Текст] / За ред. Ф. Ф. Бутинця — Житомир: ПП “Рута”, 2001. — 224 с.

-
12. Дžoга, Р. Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах [Текст] : навчальний посібник / Р. Т. Дžoга. – К. : КНЕУ, 2001. – 250 с.
 13. Свірко, С. В. Бухгалтерський облік і прийняття рішень у бюджетних організаціях [Текст] : Навчально-методичний посібник / С. В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2000. – 188 с.
 14. Грабова, Н. М. Теорія бухгалтерського обліку [Текст] : навчальний посібник / Н. М. Грабова. – К. : А.С.К., 2001. – 272 с.
 15. Зеленський, П. Г. Українсько-російсько-англійський тлумачний словник ділової людини [Текст] / П. Г. Зеленський, О. П. Зеленська. – К. : Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1998. — 560 с.
 16. Василик, О. Д. Державні фінанси [Текст] : навчальний посібник / О. Д. Василик. – К. : Вища школа, 1997. – 383 с.
 17. Большой бухгалтерский словарь [Текст] / Под ред. А. Азраиляна. – М. : Институт новой экономики, 1999. – 574 с.
 18. Кутер, М. И. Бухгалтерский учет: основы теории [Текст] : учебник / М. И. Кутер. – М. : Экспертное бюро, 1997. – 496 с.
 19. Медведев, М. Ю. Общая теория учёта: естественный бухгалтерский и компьютерный методы [Текст] / М. Ю. Медведев. — М.: Дело и Сервис, 2001. – 752 с.
 20. Ковалёв, В. В. Финансовый учёт и анализ: концептуальные основы [Текст] / В. В. Ковалёв. – М. : Финансы и статистика, 2001. — 720 с.
 21. Врублевський, Н. Д. Управленческий учет издержек производства: теория и практика [Текст] / Н. Д. Врублевський. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 352 с.
 22. Соколов, Я. В. Основы теории бухгалтерского учёта [Текст] : учебник / Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
 23. Астахов, В. П. Теория бухгалтерского учёта [Текст] : учебник / В. П. Астахов. – М. : Экспертное бюро. – М, 1997. – 352 с.
 24. Безруких, П. С. Комментарии к Положению о составе затрат [Текст] / П. С. Безруких. – М. : Бухгалтерський учет, 1999. – 256 с.
 25. Бухгалтерское дело [Текст] : учебное пособие / Под ред. Л. Т. Гиляровой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 382 с.
 26. Справочник бухгалтера от А до Я. Международный бухгалтерский учёт "GAAP" LAS [Текст] / Сост. Матвеева В. М. – М. : Дело и сервис, 1998. – 192 с.
 27. Энтони, Роберт Н. Самоучитель по бухгалтерскому учёту [Текст] / Роберт Н. Энтони ; пер. с англ. — М. : Триада НТТ, 1998. - 292 с.
 28. Свірко, С. В. Деякі питання сучасної української економічної термінології [Текст] / С. В. Свірко // Проблеми формування ринкової економіки. – Вип. 9. – К. : КНЕУ, 2001. – С. 463 – 473.

ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Розкрито економічну суть і значення податкового обліку в ринкових умовах та його взаємозв'язок з фінансовим обліком, розглянуто основні принципи побудови оптимальної системи оподаткування на основі Податкового кодексу. Виділено та проаналізовано окремі проблеми податкового обліку, наголошено на необхідності прийняття Податкового кодексу України, запропоновано можливі напрями реформування податкового обліку.

Ключові слова

Податки, податковий облік, фінансовий облік, Податковий кодекс, прибуток, амортизація, валові доходи, валові витрати.

На даному етапі розвитку ринкових відносин в Україні спостерігаються значні перетворення у системі господарювання, зміни у становленні прав власності, управлінні господарськими процесами. Дані зміни не могли не торкнутися і бухгалтерського обліку як системи впорядкованого узагальнення інформації. У зв'язку з введенням у дію Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" з'явилося поняття податкового обліку як підсистеми бухгалтерського обліку, яка за певними правилами, затвердженими державою, виконує функції нарахування та сплати податків відповідним державним органам.

На сьогоднішній день питання реформування податкового обліку стало надзвичайно актуальним у дослідженнях науковців. Свій внесок для встановлення і розвитку податкового обліку внесли багато відомих вчених, зокрема Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, Й. Я. Даньків, В. М. Панасюк, М. С. Пушкар, З. М. Соколовська, І. Д. Фаріон, М. Г. Чумаченко, В. О. Шевчук та багато інших. Проте незважаючи на численні дослідження, проблема оптимізації складу та структури вітчизняної системи оподаткування не знайшла вичерпного вирішення і надалі залишається актуальною.

В Україні, враховуючи вимоги вітчизняного податкового законодавства, необхідно вести як мінімум два види обліку - податковий та фінансовий. Бухгалтерський облік в Україні базується на Положеннях

(стандартах) бухгалтерського обліку, які відповідають вимогам міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і в значній мірі інтегровані до системи обліку Європейського Союзу, що є надзвичайно важливим щодо обраного Україною напрямку інтеграції до ЄС. Податковий облік виконує фіскальну функцію і ведеться відповідно до Закону України "Про систему оподаткування", Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" та інших. Це створює багато організаційних, технічних, методологічних та інших проблем, тому на більшості підприємств існує одна бухгалтерія, яка намагається зробити неможливе - звести і фінансовий, і податковий облік в єдине ціле. Це неможливо за визначенням тому, що ці обліки побудовані на різних основах та принципах, а якщо говорити про податковий облік, то він по суті є намаганням держави додатково жорстко регулювати та контролювати підприємницьку діяльність, тим самим держава безпосередньо втручається в економічні процеси на рівні підприємств, а не встановлює механізми нарахування податків, які базувалися б на фінансових результатах їх діяльності.

У зв'язку з цим метою даного дослідження є виявлення відхилень між податковим та фінансовим обліком та можливість забезпечення максимального поєднання причин таких відхилень.

Незалежно від шляху, який буде застосований в Україні щодо вдосконалення податкового обліку, він

повинен вирішити наступні завдання:

1. Забезпечити методичку розрахунку валових доходів і валових витрат з максимальним спрощенням.
2. Формувати реальну величину прибутку на основі даних фінансового обліку.
3. Податкові закони повинні регулювати тільки відносини в сфері оподаткування. Ставки, механізми справляння податків, зборів (обов'язкових платежів) і пільги щодо оподаткування не можуть встановлюватися або змінюватися іншими законами України, окрім законів про оподаткування. В свою чергу неподаткові закони не повинні визначати механізми та ставки оподаткування.
4. Пристосувати фінансовий облік розрахункових операцій, матеріальної допомоги, основних засобів до потреб податкового обліку валових доходів та валових витрат.
5. Терміни та дефініції в податкових законах мають бути загальноприйняті, максимально уніфіковані, а не вводитися по-новому в кожному податковому законі.

Зважаючи на те, що великі ризики в діяльності підприємств пов'язані, в першу чергу, з правильним нарахуванням податків, то увага до бухгалтерського обліку стоїть щонайменше на другому плані, а це відповідно відображається на якості бухгалтерського обліку. Податковий облік повинен будуватися не паралельно до фінансового обліку, а базуватися на його результатах [1, с. 5].

Однією з найважливіших проблем у податковому обліку є:

По-перше, те, що ні у фінансовій, ні в податковій звітності не відображається реальна сума прибутку чи збитку. Навіть у випадках, коли фінансові результати, за

даними звітностей, показують прибуток, числові значення можуть відрізнитися, що не можна вважати економічно правильним. У більшості випадків оподатковуваний прибуток перевищує прибуток, відображений у звіті про фінансові результати.

По-друге, потребують зміни правила ведення податкового обліку щодо моменту виникнення валових доходів і валових витрат. Основною відмінністю при визначенні витрат (валових) і доходів (валових) у цих двох системах є застосування в податковому обліку правила першої події, що не завжди об'єктивно відображає реальний стан формування валових доходів і валових витрат. Тому, більш прийнятним для визначення валових витрат і валових доходів у податковому обліку є використання даних бухгалтерського обліку, що значно спростить систему податкового обліку, підвищить економічність адміністрування податку на прибуток підприємств, зменшить адміністративні витрати господарюючих суб'єктів, дасть змогу вдосконалити контроль за достовірністю податкового обліку, запобігти зловживанню у сфері оподаткування, підвищити ефективність прогнозування та надходження доходів бюджету [3, с. 23].

По-третє, слід надати можливість суб'єктам підприємницької діяльності формувати фінансовий результат "не на папері", а фактично, застосовуючи виключно "касовий метод".

По-четверте, у податковому та фінансовому обліку є ряд особливостей і розбіжностей щодо обліку амортизаційних відрахувань основних фондів. Порівняльна характеристика елементів розрахунку амортизації наведена в таблиці 1.

Таблиця 1. Порівняння методів і норм амортизації основних засобів та основних фондів з використанням податкового законодавства [5, с. 15]

№ п/п	Елементи розрахунку амортизації	Фінансовий облік	Податковий облік
1	Мета нарахування амортизації	Розподіл вартості основних засобів підприємства, що амортизуються протягом періоду їх корисного використання	Віднесення витрат підприємства, пов'язаних із придбанням, виготовленням або поліпшенням основних фондів на зменшення скоригованого прибутку
2	Методи нарахування амортизації	1. Прямолінійний метод. 2. Метод зменшення залишку. 3. Метод прискореного зменшення залишкової вартості. 4. Кумулятивний. 5. Виробничий. 6. "Податковий".	"Податковий" метод: - метод прискореної амортизації для основних фондів групи 3; - метод розрахунку відповідно до балансової вартості груп основних фондів на початок звітного періоду
4	Норми нарахування	Підприємство норми нарахування амортизації розраховує самостійно залежно від обраного методу	Підприємство застосовує норми у відсотках до балансової вартості фондів з розрахунку на податковий квартал

Практика свідчить, що сума амортизації, нарахувана за податковим методом, значно менша, ніж при застосуванні прямолінійного та інших методів нарахування амортизації, передбачених П(С)БО 7 "Основні засоби". Крім того, такий метод прирівнює далеко не однорідні об'єкти основних засобів, включаючи їх в одну групу. Застосування нарахування амортизації за податковим методом призводить до плутанини понять, що використовуються в

бухгалтерському та податковому обліку, зокрема щодо збільшення первинної вартості основних засобів, визначення їх груп, а також балансової (залишкової) вартості основних засобів, переоцінка яких податковим законодавством не передбачена.

У нашій країні в черговий раз робиться спроба закінчити податкову реформу і як результат цього тривалого процесу прийняти Податковий кодекс України, за допомогою якого можна подолати

незручності в податковому обліку. Україні потрібен законодавчо-нормативний документ в якому органи законодавчої влади максимально б поєднали і усунули економічно необґрунтовані розбіжності між нормами Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” і положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку щодо визнання і оцінки доходів та витрат з метою створення умов для складення декларації про прибуток за даними бухгалтерського обліку.

Постійні зміни податкового законодавства впродовж періоду реформування, з одного боку, спрямовані на вирішення проблем оподаткування, з іншого боку - призводять до нестабільності податкових правил, що значно ускладнюють сплату податків, контроль за їх справлянням, негативно впливають на фінансово-господарську діяльність суб'єктів підприємництва. Слід також зазначити, що наслідком постійних змін податкових законів є неузгодженість окремих норм податкового законодавства, неоднозначність їх трактування.

Податковий кодекс може забезпечити регламентацію податкових відносин нормами тільки одного кодифікованого акту, а не великою кількістю законодавчих та нормативних документів. Це спростить ведення як податкового, так і бухгалтерського обліку взагалі. Передбачається також розширення бази оподаткування при загальному зменшенні податкового тиску, стимулювання придбання підприємствами енергозберігаючого обладнання, вдосконалення схеми взаєморозрахунків між центральними та місцевими бюджетами [1, с. 5].

Література

1. Воробієнко, А. В очікуванні Податкового Кодексу: роз'яснення Міністерства фінансів [Текст] / А. Воробієнко // Все про бухгалтерський облік. – 2007. – № 82. – С. 4-6.
2. Волкова, Ю. О. Напрями удосконалення податку на прибуток підприємства [Текст] / Ю. О. Волкова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 4. – С. 9-10.
3. Про оподаткування прибутку підприємств [Текст] : закон України (в редакції Закону України від 22.05.97 р. № 283/97 – ВР з усіма змінами та доповненнями) // Все про бухгалтерський облік. – 2003. – № 8. – С. 4-50.
4. Панасюк, В. М. Податковий облік [Текст] : навчальний посібник / В. М. Панасюк, Е. К. Ковальчук, С. В. Бобрівець. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 260 с.
5. Положення стандарт бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби” [Текст] : затверджений наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92, зі змінами та доповненнями.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 “Податок на прибуток” [Текст] : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 28.12.2000 р. № 353 // Бюлетень законодавства і юридичної практики України. – 2004. – №4. – С. 255-262
7. Піхоцький, В. Ф. Реформування податкової системи України-вимоги сьогодення [Текст] / В. Ф. Піхоцький // Фінанси України. – 2003. – №6. – С. 22-26.
8. Соколовська, А. М. Податкова система держави: теорія і практика становлення [Текст] / А. М. Соколовська. – К. : Знання-Прес, 2004. – 454 с.
9. Корнус, В. Щодо податкового навантаження в економіці України [Текст] / В. Корнус // Економіст. – 2005. – № 7. – С. 89-91.
10. Фінанси підприємств [Текст] : підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 4-те вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 571с.

Таким чином, Податковий кодекс створить умови для виконання Концепції реформування податкової системи України:

- забезпечить поетапне зниження податкового навантаження на платників податків шляхом впорядкування ставок податку на прибуток підприємств та ПДВ;
- запровадить відстрочення податкових зобов'язань зі сплати податку на прибуток для підприємств, які реалізують інвестиційні проекти, шляхом надання інвестиційного податкового кредиту з податку на прибуток та нових правил амортизації;
- розширить податкову базу та покращить адміністрування податків і зборів.

Отже, виходячи з вимог Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”, вважаємо, що бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку, який ведеться підприємством, а фінансова, податкова, статистична звітність ґрунтується на його даних. Проте повністю розділити ці види обліку неможливо: по-перше, підставою для ведення обох видів обліку є одні й ті ж облікові документи, що фіксують факти здійснення господарських операцій; по-друге, роботу з організації і ведення податкового обліку виконують в основному одні й ті ж працівники — бухгалтери; по-третє, з метою можливості виконання даних бухгалтерського обліку в податкових розрахунках вносять зміни до порядку ведення бухгалтерського обліку деяких господарських операцій.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ ІНШИХ НЕОБОРОТНИХ МАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА РАХУНКАХ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Розкрито особливості обліку витрат, що формують первісну вартість придбаних або створених об'єктів інших необоротних матеріальних активів, та вдосконалено відображення на рахунках бухгалтерського обліку формування їх первісної вартості.

Ключові слова

Необоротні матеріальні активи, первісна вартість, рахунки бухгалтерського обліку.

Одним із найскладніших питань реформування бухгалтерського обліку є організація та ведення обліку основних засобів та інших необоротних матеріальних активів і нематеріальних активів.

Методологічні засади бухгалтерського обліку надходження і вибуття основних засобів та інших необоротних матеріальних активів, їх оцінки, переоцінки, амортизації тощо регламентує Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 „Основні засоби”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92, зі змінами та доповненнями, внесеними до нього згідно з наказами Міністерства фінансів України від 30.11.2000 р. № 304 і від 25.11.2002 р. № 989, та Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку № 291.

Від того, яким чином і на яких умовах придбані інші необоротні матеріальні активи, залежить порядок відображення їх надходження в бухгалтерському обліку та формування їх первісної вартості, що є основою їх балансової вартості. Це зумовлює потребу визначити сукупний обсяг основних та додаткових елементів витрат, визнаних підприємством під час придбання (створення) об'єкта оцінки, отримання права на володіння ним, доведення до придатного стану, що зумовить формування для підприємства економічної вигоди протягом терміну його використання.

При цьому важливо забезпечити ринкову вартість придбаного активу, на що значною мірою впливає джерело надходження, яке зумовлює відповідні об'єкти обліку. Недоліком процесу оцінки придбання інших необоротних матеріальних активів підприємства є викривлення їх первісної вартості внаслідок віднесення вартості

консультаційних та інформаційних послуг, пов'язаних із придбанням таких активів. Незалежно від способу придбання, у підприємства виникає потреба ререєстрації прав власності, що зумовлює формування платежів, які не відшкодовуються підприємству при розмитненні, а також витрат, пов'язаних із встановленням, монтажем та налагодженням об'єктів оцінки.

Метою статті є висвітлення особливостей обліку витрат, що формують первісну вартість придбаних або створених об'єктів інших необоротних матеріальних активів, та вдосконалення відображення на рахунках бухгалтерського обліку формування їх первісної вартості.

Значна роль формування вартості активів у системі економічної діяльності підприємства визначає постійну зацікавленість економістів цією проблемою. До них належать Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, І. Губіна, З. В. Задорожний, Б. М. Литвин, Є. В. Мних, Н. М. Малюга, І. Павлюк, М. С. Пушкар, В. В. Сопко, Н. М. Ткаченко та ін.

Згідно з діючою в Україні методикою облік витрат, що формують первісну вартість придбаних або створених об'єктів інших необоротних матеріальних активів, здійснюється на активному рахунку 15 “Капітальні інвестиції”. Такий підхід щодо відображення надходження інших необоротних матеріальних активів у бухгалтерському обліку є відмінним від методики обліку придбання необоротних активів за МСБО. У зарубіжній практиці на аналогічному рахунку “Незавершене будівництво” формується лише собівартість збудованих власними силами об'єктів. Придбання необоротних матеріальних активів відображається прямим

записом у дебет відповідних рахунків з кредиту розрахунків із постачальниками [1, с. 129].

Застосування у вітчизняному обліку окремого рахунку 15 "Капітальні інвестиції" для попереднього обліку витрат, пов'язаних з придбанням інших необоротних матеріальних активів, сприяє досягненню ряду переваг у практичній діяльності. Рахунок 15 "Капітальні інвестиції" традиційно успадкував від діючого до 2000 року рахунку 33 "Капітальні вкладення" певні калькуляційні якості, які дозволяють без особливих проблем формувати собівартість об'єктів, що вводяться в дію. Крім цього, організація обліку капітальних витрат на окремому рахунку дає можливість підприємству одержувати інформацію про ступінь оновлення матеріально-технічної бази, відповідність капітальних вкладень наявним інвестиційним ресурсам та інше.

З метою деталізації і конкретизації відомостей, узагальнених на рахунку 153 «Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів» необхідно найбільш продуктивно організувати їх аналітичний облік, що дасть змогу контролювати та управляти витратами, які формують первісну вартість активу. Саме тому необхідно обліковувати на окремих аналітичних рахунках до субрахунку 153 витрати за групами інших необоротних матеріальних активів (малоцінні необоротні матеріальні активи, тимчасові (нетитульні) споруди і т. д.) в розрізі однотипних об'єктів. Це дозволить більш точно визначити собівартість даних активів при надходженні.

Отже, при надходженні інші необоротні матеріальні активи обліковуються на субрахунку 153, де відображаються витрати підприємства (організації, установи) на придбання або виготовлення власними силами матеріальних активів. Однак при надходженні таких активів не завжди виникають витрати пов'язані з їх придбанням. При безкоштовному надходженні активів підприємство не несе таких витрат, тому виникає питання, де ж їх обліковувати.

Павлюк І., Губіна І. вважають, що при безкоштовному надходженні необоротні матеріальні активи відразу відносити в дебет рахунку 11 «Інші необоротні матеріальні активи», а витрати, пов'язані з доставкою та монтажем накопичувати на рахунку 15, а в момент введення віднести їх на рахунок 11 [2, с. 35; 3, с. 88]. На думку Лобзи І., вартість отриманого об'єкта та суму витрат потрібно відразу відносити на рахунок 11 [4, с. 4].

Інші необоротні матеріальні активи можуть надходити на підприємство та вводитися в експлуатацію в різні звітні періоди, тому віднесення вартості безкоштовно отриманого об'єкта відразу на рахунок 11 призведе до того, що на такий актив буде нараховуватися амортизація ще до введення його в експлуатацію.

Для вирішення цієї проблеми вартість таких активів в момент надходження потрібно відносити на інший рахунок.

Згідно з інструкцією № 291 для обліку інших необоротних матеріальних активів призначений також рахунок 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи», де за дебетом відображається виникнення (збільшення) довгострокової дебіторської заборгованості та одержання інших необоротних активів, за кредитом - погашення (списання) довгострокової дебіторської заборгованості та вибуття інших необоротних активів.

Даний рахунок має 4 субрахунки, з яких субрахунок 184 "Інші необоротні активи", який призначений для обліку активів, використання яких, як очікується, неможливо протягом дванадцяти місяців з дати балансу, зокрема грошових коштів, а також інших активів, які безпосередньо не можуть бути відображені на інших рахунках обліку необоротних активів. Тому ми вважаємо, що саме на цьому субрахунку слід обліковувати безоплатно одержані інші необоротні матеріальні активи до моменту їх введення в експлуатацію. Аналітичний облік ведеться за видами інших необоротних активів.

Наведемо кореспонденцію рахунків при безкоштовному надходженні на підприємство інших необоротних матеріальних активів з урахуванням даної пропозиції:

Дт 184 Кт 42 - відображення вартості безоплатно отриманих ІНМА;

Дт 153 Кт 20,23,66 та ін. - витрати, пов'язані з доставкою та монтажем безоплатно отриманих ІНМА;

Дт 11 Кт 184, 153 - зарахування безкоштовно отриманих об'єктів ІНМА і витрат по них після введення в експлуатацію.

Для ефективного управління об'єктами інших необоротних матеріальних активів показників синтетичних рахунків обліку недостатньо. З метою деталізації і конкретизації відомостей, узагальнених на рахунку 11 "Інші необоротні матеріальні активи", підприємство, приховуючи особливості своєї діяльності, повинно організувати найбільш повну систему аналітичного обліку.

На нашу думку, відкриття максимально детальних аналітичних рахунків для синтетичного рахунку 11 "Інші необоротні матеріальні активи" забезпечить підприємство найбільш повною інформацією про наявність і рух інших необоротних матеріальних активів, згрупованих за рядом ознак, та створить сприятливі умови для автоматизованого узагальнення усіх необхідних даних. Запропонований нами принцип формування кодів аналітичних рахунків наданий на рис 1.

Перших три цифри - код субрахунку, затвердженого відповідно до Плану рахунків, який означає вид об'єкта інших необоротних матеріальних активів.

Четверта цифра - код об'єкта за призначенням, що означає належність іншого необоротного матеріального активу до виробничої чи невиробничої сфери.

П'ята цифра - код об'єкта за видами витрат, пов'язаних з використанням об'єкта (адміністративні, витрати на збут, інші витрати операційної діяльності та ін.).

Шоста цифра - код об'єкта за місцем знаходження відображається, де саме використовується об'єкт (у якому структурному підрозділі), що дозволить здійснювати контроль за рухом об'єкта та використанням за призначенням.

За аналогічним принципом слід деталізувати усі субрахунки рахунку 11, що застосовуються на підприємстві. Крім того, доцільно відкрити окремий субрахунок для обліку інших необоротних матеріальних активів, що знаходяться на консервації. Даний субрахунок може мати код 110 "Інші необоротні матеріальні активи на консервації, модернізації, добудуванні, дообладнанні".

Згідно з даною інструкцією № 291 за дебетом рахунку 11 "Інші необоротні матеріальні активи" «відображається надходження (придбаних, створених,

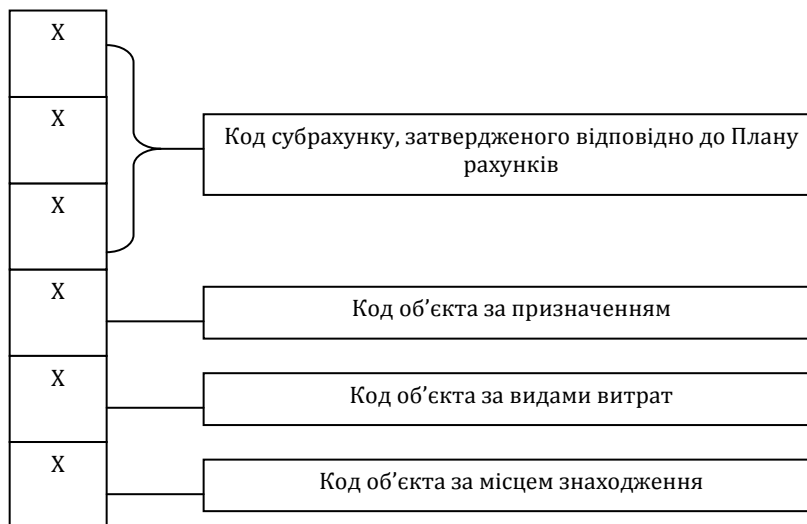


Рис. 1. Принцип побудови кодів аналітичного рахунку інших необоротних матеріальних активів

безоплатно отриманих) інших необоротних матеріальних активів на підприємство (за первісною вартістю); сума витрат, яка пов'язана з поліпшенням об'єкта (реконструкція, модернізація), що приводить до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єкта; сума дооцінки вартості об'єкта необоротних матеріальних активів» [5]. Однак при надходженні такі активи не відносяться відразу до інших необоротних матеріальних активів, вони обліковуються на рахунку 153 «Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів», а на рахунок 11 вони потрапляють лише після введення їх в експлуатацію, тому ми вважаємо за доцільне внести зміни в Інструкцію № 291, а саме, фразу «надходження (придбаних, створених, безоплатно отриманих) інших необоротних матеріальних активів» замінити на «введення в експлуатацію інших необоротних матеріальних активів».

З метою вдосконалення відображення на рахунках бухгалтерського обліку формування первісної вартості інших необоротних матеріальних активів пропонуємо:

1. Вартість інших необоротних матеріальних активів, при придбанні яких підприємство не несе витрат, відразу відносити в дебет рахунка 11 "Інші необоротні матеріальні активи", минаючи рахунок капітальних інвестицій;

2. Рекомендовано ринкову вартість матеріальних цінностей, які передбачено використовувати як інші необоротні матеріальні активи, і при придбанні яких підприємство не несе витрат, відображати на рахунку матеріальних необоротних активів 184 "Інші необоротні активи". І тільки при введенні таких об'єктів в експлуатацію і початку нарахування амортизації їх вартість необхідно списувати в дебет рахунка 11 "Інші необоротні матеріальні активи". В результаті буде дотримуватися методологія обліку, відповідно до якої об'єкти визнаються в обліку іншими необоротними матеріальними активами тільки в момент їх введення в експлуатацію.

3. Максимально можлива деталізація об'єктів інших необоротних матеріальних активів сприяє усуненню умовності їх класифікації, одержанню більш реальної інформації про ступінь зносу, полегшенню порядку обліку операцій заміни окремих частин об'єкта, а також посиленню контролю за збереженням майна підприємства.

На нашу думку, наведені вище зауваження і пропозиції мають сприяти вдосконаленню методики обліку на рахунках бухгалтерського обліку інших необоротних матеріальних активів, допоможуть розв'язати наявні проблеми.

Літератури

1. Бутинець, Ф. Ф. Бухгалтерський облік в зарубіжних країнах [Текст] : навчальний посібник для студентів вищих навч. закладів спеціальності 7.050106 „Облік і аудит” / Ф. Ф. Бутинець, Л. Л. Горецькаю. – Житомир : ПП „Рута”, 2002.
2. Павлюк, І. Облік придбання, іншого надходження і будівництва основних засобів [Текст] / І. Павлюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. - № 11. – С. 31-38.
3. Губіна, І. Безкоштовно отримані необоротні активи в бухгалтерському обліку [Текст] / І. Губіна // Бухгалтерія. – 2001. – № 30 (445). – С. 87-89.
4. Лобза, І. Бухгалтерський і податковий облік безкоштовного одержання основних засобів [Текст] / І. Лобза // Все про бухгалтерський облік. – 2003. – № 50. – С. 4-5.
5. Інструкція із застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій № 291 від 30.11.1999 р. [Електронний ресурс] : зареєстровано в Міністерстві юстиції України за № 893/4186 від 21.12.1999 р.), із наступними змінами і доповненнями. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій [Електронний ресурс] : затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 і зареєстрованим в Міністерстві юстиції України 21.12.1999 р. за № 892/4185, із наступними змінами і доповненнями.– Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЮ І АНАЛІЗУ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ

Розглянуто в систематизованому вигляді методи поділу загальновиробничих витрат на постійні і змінні. Основна увага спрямована на прикладне значення розглянутих методів і економічну інтерпретацію отриманих результатів.

Ключові слова

Загальновиробничі витрати, змінні витрати, постійні витрати, нормальна потужність, фактична потужність, метод вищої і нижчої точок виробництва, метод найменших квадратів, спрощений статистичний метод.

Витрати в умовах ринкової економіки є важливим якісним показником, що характеризує в грошовій формі ефективність роботи підприємства. Він відображає організаційно-технічний рівень виробничого процесу (прогресивність техніки, технології, організації виробництва і праці, рівень управління), а також інші умови й фактори, що характеризують фінансово-господарську діяльність підприємства.

Механізм господарювання визначається рівнем управління витратами, адже від них залежить розмір прибутку, який сприяє розвитку підприємства та розширенню виробництва. Ефективність витрат забезпечує зниження цін на продукцію, а отже, надає виробництву конкурентної переваги порівняно з іншими. Саме тому раціонально організований облік витрат на виробництві, їх контроль і аналіз є важливим завданням усіх господарюючих суб'єктів.

Проблеми термінології, організації і методики обліку, контролю і аналізу витрат досліджували такі провідні зарубіжні та вітчизняні вчені як В. Ф. Палій, П. С. Безруких, І. О. Ламікіна, В. Б. Івашкевич, І. І. Поклад, М. Д. Врублевський, Л. В. Нападовська, В. В. Сопко, А. В. Озеран. Проте поза увагою вчених залишилася проблема ефективного розподілу витрат на змінну і постійну частину. Такий поділ є важливим при визначенні собівартості продукції.

Обліково-аналітична практика

свідчить, що перед практикуючими бухгалтерами неодноразово постає дилема: який з методів найбільш придатний для вивчення "поведінки" витрат і оптимізації їх величини? Які чинники слід брати до уваги при виборі методів розподілу загальновиробничих витрат для визначення собівартості продукції?

Із прийняттям П(С)БО 16 до собівартості продукції включаються не всі загальновиробничі витрати, а лише їх розподілена частина. Наднормативні витрати в собівартість продукції не включаються, бо згідно з принципом обачності вартість запасів не повинна бути завищена. Оскільки сума змінних загальновиробничих витрат залежить від обсягу виробленої продукції, такі витрати повністю включаються до собівартості продукції. Що стосується постійних загальновиробничих витрат, то їх величина не залежить від обсягу виробництва.

"Погоджуючись" оплачувати, наприклад, орендну плату, керівництво фірми розраховує на визначений рівень виробництва. За даними минулих років можна судити про те, який рівень виробництва є для підприємства "нормальним". Якщо обсяг діяльності зменшується, сума постійних витрат не змінюється, а отже, їх величина на одиницю буде завищеною порівняно з нормальною потужністю. При цьому частина таких витрат буде понаднормативною, тож вона не повинна відноситися до собівартості продукції.

Саме тому постійні загальновиробничі витрати розподіляються з використанням бази розподілу при

нормальній виробничій потужності.

Поділ витрат на змінну і постійну частину також є важливою складовою ще й методики маржинального аналізу, яка дозволяє визначити :

- обсяг реалізації, який забезпечує безбиткову діяльність підприємства при заданому співвідношенні ціни, постійних і змінних витрат;
- зону безпеки, тобто розмір можливого зниження обсягу реалізації у вартісній оцінці при несприятливій кон'юктурі товарного ринку,
- обсяг реалізації для отримання певної суми прибутку;
- критичний рівень постійних витрат при заданому рівні маржинального доходу і обсягу продажу;
- безбиткову ціну реалізації виходячи із заданого обсягу реалізації і рівня постійних і змінних витрат.

Змінні і постійні витрати визначаються за фактичними обліковими даними минулих років. Якщо підприємство не веде окремого обліку постійних і змінних витрат, то для такого розподілу необхідно вивчити характер зв'язку кожної статті із загальним обсягом виробництва.

Для цього можна запропонувати господарюючим суб'єктам такі методи розрахунку:

- вищої і нижчої точок обсягу виробництва;
- графічний;
- найменших квадратів;
- спрощений статистичний.

При першому способі із всієї сукупності даних, які включають обсяг продукції і суму витрат, вибирають найбільший обсяг продукції і найбільші витрати,

найменший обсяг продукції і найменші витрати і вважають, що зміна витрат обумовлена зміною обсягу виробництва. Тоді розраховують змінні витрати на одиницю продукції (ϵ).

$$\epsilon = \frac{\text{витрати максимальні} - \text{витрати мінімальні}}{\text{обсяг продукції максимальний} - \text{обсяг продукції мінімальний}} \quad (1)$$

Якщо постійні витрати позначити a , а змінні питомі ϵ , то при обсязі - X загальна сума витрат - U буде дорівнювати $U=a+\epsilon X$. Далі визначити частку змінних і постійних витрат вже не є складним завданням.

Покажемо застосування даної методики на такому умовному прикладі. На основі інформації про обсяг випуску продукції і загальновиробничі витрати за два роки (див. табл. 1) розрахуємо питомі умовно-змінні витрати та величину умовно-постійних витрат.

Так найвищий обсяг випуску продукції протягом аналізованого періоду становив 4160 тис шт., а найнижчий - 3480 тис шт., а витрат, відповідно - 338 і 288 тис.грн. Тоді змінні витрати на одиницю продукції становлять:

$$\epsilon = \frac{338 - 288}{4160 - 3480} = 0,0735$$

Відповідно загальна сума змінних витрат - 305,76 тис. грн ($0,0735 \times 4160 = 305,76$), а постійних 32,24 тис. грн. ($338 - 305,76 = 32,24$).

Таблиця 1. Вихідні дані умовного прикладу

Місяць	Обсяг виробництва (X), шт	Загально-виробничі витрати (Y), тис.грн	X ²	X ^Y	Місяць	Обсяг виробництва (X), шт.	Загально-виробничі витрати (Y), тис.грн	X ²	X ^Y
1 - й	3700	306	13690,0	1132,20	1 - й	3780	306	14288,4	1156,68
2 - й	3640	312	13249,6	1135,68	2 - й	3740	298	13987,6	1114,52
3 - й	4060	336	16483,6	1364,16	3 - й	3960	316	15681,6	1251,36
4 - й	4020	332	16160,4	1334,64	4 - й	3940	308	15523,6	1213,52
5 - й	3640	304	13249,6	1106,56	5 - й	3860	312	14899,6	1204,32
6 - й	3880	324	15054,4	1257,12	6 - й	3940	314	15523,6	1237,16
7 - й	3820	316	14592,4	1207,12	7 - й	3840	308	14745,6	1182,72
8 - й	3800	314	14440,0	1193,20	8 - й	3720	296	13838,4	1101,12
9 - й	3960	318	15681,6	1259,28	9 - й	3920	304	15366,4	1191,68
10 - й	3620	304	13104,4	1100,48	10 - й	4160	338	17305,6	1406,08
11 - й	3480	288	12110,4	1002,24	11 - й	3900	318	15210,0	1240,20
12 - й	3580	304	12816,4	1088,32	12 - й	3960	312	15681,6	1235,52
Всього за 1-й рік	45200	3758	170632,8	14181,0	Всього за 2-й рік	46720	3730	182052,0	14534,88
		В середньому за два роки				91920 3830	7488 312	352684,8	28715,88

Проведені розрахунки дають можливість визначити частку змінних та постійних витрат у загальній сумі загально виробничих витрат. Частка змінних витрат складає 90% (305,76 : 338 x 100 = 90,0), постійних 10% (32,24 : 338 x 100= 10 або 100%- 90%=10%)

При графічному методі дані про обсяги виробництва і витрат за останні два роки наносять на графік, де по осі ординат - відкладають - обсяг продукції, а по осі - абсцис - витрати.

Через сукупність точок на графіку візуально проводиться лінія виробничих витрат, яка відсікає на осі абсцис відрізок, що відповідає величині постійних витрат при всіх обсягах випуску продукції. Величина змінних витрат визначається як різниця між загальною сумою витрат, що відповідає кожному значенню обсягу постійних витрат.

Візуальність проведення лінії витрат при великому коливанні точок на графіку веде до значних похибок у розрахунку величини постійних витрат.

Оскільки рівняння витрат представлено лінійною формою зв'язку, тобто результативна ознака змінюється під впливом факторної рівномірно (це звичайно припущення), то параметри рівняння зв'язку визначають способом найменших квадратів, склавши і розв'язавши систему двох рівнянь з двома невідомими.

$$\sum y = na + e \sum x \quad (2)$$

$$\sum yx = a \sum x + e \sum x^2$$

n - число місяців, які приймаються в розрахунок;

$\sum x$ - сума значень факторної ознаки;

$\sum x^2$ сума квадратів факторної ознаки;

$\sum y$ - сума значень результативної ознаки;

$\sum yx$ - сума добутків значень факторної ознаки на значення результативної ознаки.

Для відшукування параметрів рівняння регресії, на основі даних таблиці 1 розв'яжемо наступну систему рівнянь:

$$7488 = 24a + 91920e$$

$$28715880 = 91920a + 352684800e$$

Визначивши значення a з першого рівняння

$$\left(a = \frac{7488 - 91920e}{24} = 312 - 3830e \right)$$

і підставивши його в друге рівняння, знайдемо значення e :

$$28715880 = 91920(312 - 3830e) + 352684800e$$

$$28715880 = 28679040 - 352053600e + 352684800e$$

$$e = 0,058365$$

$$a = 312 - 3830 \times 0,058365$$

$$a = 88,46$$

Наведені розрахунки дають можливість зробити висновок, що постійні витрати складають 88,46 тис.грн., а змінні питомі - 0,05836 тис. грн. У кінцевому вигляді рівняння регресії матиме вигляд:

$$Y = 88,46 + 0,058365 X \quad (3)$$

Підставивши у нього значення обсягу продукції, зробимо перевірку розрахунків: 312 = 88,46 + 0,058365 x 3830. Отримали правильну рівність, значить підрахунок проведено правильно.

Суть спрощеного статистичного методу полягає в тому, що аналізована статистична сукупність групується за рівнем росту обсягу виробництва та розподіляється на два рівних періоди. В кожному з них визначаються середні величини обсягу продукції і витрат (таблиця 2).

Таблиця 2. Розрахунок постійних і змінних загально виробничих витрат спрощеним статистичним методом

Місяць	1 період		Місяць	2 період	
	Обсяг виробництва, шт.	Витрати, тис. грн.		Обсяг виробництва, шт.	Витрати, тис. грн.
11-й	3480	288	5-й	3860	312
12-й	3580	304	6-й	3880	324
10-й	3620	304	11-й	3900	318
2-й	3640	312	9-й	3920	304
5-й	3640	304	4-й	3940	308
1-й	3700	306	6-й	3940	314
8-й	3720	296	9-й	3960	318
2-й	3740	298	3-й	3960	316
1-й	3780	306	12-й	3960	312
8-й	3800	314	4-й	4020	332
6-й	3820	316	3-й	4060	336
7-й	3840	308	10-й	4160	338
разом	44360	3656	разом	47560	3832
середня	3696,6	304,6	середня	3963,3	319,3

Абсолютну величину постійних витрат визначають так:

$$a = \frac{q_1 z_0 - q_0 z_1}{q_1 - q_0} = \frac{3963,3 \cdot 304,6 - 3696,6 \cdot 319,3}{3963,3 - 3696,6} = 100,85 \quad (4)$$

де q_1, q_0 - середні обсяги виробництва в кожній групі;
 z_0, z_1 - середні загально виробничі витрати в кожній групі.

Змінні питомі витрати розраховують як

відношення різниці середніх і постійних витрат будь-якої з груп до середнього обсягу, а саме:

$$\frac{1304,6 - 100,85}{3696,6} = 0,0551 \text{ або } \frac{319,3 - 100,85}{3963,3} = 0,0551$$

Аналіз результатів розрахунків постійних і змінних витрат показує, що різні методи дають різні їх значення. Однак найбільш точні результати розподілу отримують при використанні методу найменших квадратів.

Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити

висновок, що застосування підприємствами продукції, застерігатимуть підприємства від розглянутих методів розподілу загальновиробничих характерних прорахунків при оцінці беззбитковості витрат на змінну і постійну частину сприятимуть більш виробництва. вмілому та обґрунтованому визначенню собівартості

Література

1. Мельничук, Г. М. *Анализ хозяйственной деятельности в промышленности [Текст] : учебник / Г. М. Мельничук. – К. : Выща школа, 1990. – 318 с.*
2. Нападовська, Л. В. *Управлінський облік [Текст] / Л. В. Нападовська. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 450 с.*
3. Палий, В. Ф. *Основы калькулирования [Текст] / В. Ф. Палий. – М. : Финансы и статистика, 1987. – 288 с.*
4. Сопко В. В. *Бухгалтерський облік [Текст] : навч. посібник / В. В. Сопко ; Київський національний економічний університет. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 578 с.*

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В УМОВАХ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СПИРТОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Розглянуто теоретичні аспекти застосування комп'ютерних технологій в управлінні витратами операційної діяльності

Ключові слова

Автоматизація, витрати операційної діяльності, менеджмент витрат, архівні центри збереження інформації.

Однією з найважливіших для підприємств спиртової промисловості в процесі поглиблення ринкової розбудови економіки України є проблема вдосконалення системи менеджменту витрат шляхом застосування інформаційних систем та комп'ютерних технологій в організації обліку.

Сучасний етап функціонування підприємств спиртової промисловості характеризується зростанням інформаційного навантаження на менеджерів усіх рівнів, що й зумовлює необхідність комплексної автоматизації управлінської діяльності на основі сучасних інформаційних технологій.

Автоматизація менеджменту витрат – це об'єктивний процес, основою якого є створення високоорганізованого середовища, яке має охоплювати та об'єднувати інформаційне, телекомунікаційне, програмне забезпечення, інформаційні технології, мережі, бази даних та інші засоби інформації, що дасть можливість на якісно новому рівні проводити повсякденну оперативну роботу та приймати науково обґрунтовані управлінські рішення.

Проблема автоматизації менеджменту витрат операційної діяльності є предметом дискусії протягом тривалого періоду часу. Серед науковців, які займаються даною проблематикою, слід відзначити В. Ф. Палія, Л. В. Нападовську, Ю. С. Цал-Цалка, Ф. Ф. Бутинця, С. В. Івахненко та ін.

Метою статті є висвітлення організаційних аспектів менеджменту витрат в умовах автоматизації на підприємствах спиртової промисловості, яка і визначає її завдання – з'ясувати теоретичні аспекти застосування комп'ютерних технологій в системі управління витратами операційної діяльності.

Для продуктивної роботи

менеджерів всіх рівнів ієрархії, перш за все, потрібно автоматизувати процес виробництва.

Автоматизація процесу виробництва сприяє підвищенню якості та зменшенню собівартості продукції. Вона вимагає чималих витрат сили, часу і грошей, але при вмілому підході, своєчасних і виважених рішеннях дозволяє домогтися значного економічного ефекту, а саме зменшення виробничих витрат.

Процес виробництва спирту та супутної продукції на окремих підприємствах досліджуваної галузі недостатньо автоматизований. Це породжує непродуктивне використання ручної праці та погіршує характеристики технологічного процесу.

Впровадивши автоматизацію виробництва, окрім згаданого, ми отримаємо можливість спостерігати, аналізувати та керувати параметрами технологічного процесу, що дозволить оперативно приймати певні управлінські рішення.

Автоматизація виробництва не вирішує всі проблеми щодо забезпечення менеджменту витрат потрібною інформацією.

Для вирішення даної проблеми необхідно впровадити ефективні бухгалтерські програми.

Сьогодні в Україні використовуються багато комп'ютерних програм з автоматизації бухгалтерського обліку. Серед всіх відомих слід відмітити наступні: «1С Бухгалтерія», «Парус», «Грозбі», «Галактика», «Текон», «Аккорд» та ін. Дуже часто підприємства досліджуваної галузі використовують програми, розроблені на їх замовлення. Причиною цього є неврахування комп'ютерними програмами специфіки галузі, а також обмежені можливості при обліку витрат на виробництво.

Питання автоматизації обліку дуже часто висвітлюються в наукових роботах лише з точки зору спеціалістів інформаційних систем, які не здатні на високому професійному рівні охарактеризувати всю складність функцій бухгалтерського обліку, які має виконувати програма [1, с. 244]. Такі питання, як організація системи облікових номенклатур, формування складу бази даних, порядок збереження облікової інформації не завжди можуть кваліфіковано вирішуватись без участі спеціалістів обліку.

Впровадження автоматизації обліку дозволить створити інформаційну базу даних на підприємстві, яка відобразить стан об'єктів обліку та їх характерні параметри у предметній ділянці що розглядається.

Інформаційні бази даних включають весь комплекс статистичних показників, які характеризують господарську діяльність організації в цілому і окремих її підрозділів, а також фактологічний матеріал про всі чинники, які впливають на стан і тенденції розвитку організації. При формуванні бази даних вирішуються питання про систему збереження і оновлення даних, а також обґрунтовується необхідність ув'язки даних, їх взаємної узгодженості, можливість порівняння і зіставлення оцінок, що зберігаються в банку даних. Це має суттєве значення при об'єднанні первинних даних в укрупнені групи (файли) із своїми реквізитами. Бази даних неперервно оновлюються з врахуванням вимог основних користувачів банку даних.

Автоматизація обліку витрат дозволить вирішувати такі основні завдання:

- одержання оперативної інформації про залишки у виробництві, про виробничі витрати, нараховану заробітну плату та ін.;
- визначення й аналіз собівартості виробленої основної і попутної продукції і зіставлення показників з обліком накладних витрат;
- одержання звітів про залишки матеріалів на конкретну дату, про рух матеріалів за певний період, про вихід продукції з виробництва;
- групування, систематизація і перегрупування витрат для фінансового, управлінського та податкового обліку;
- визначення та систематизація відхилень від нормативних (планових) затрат;
- узагальнення даних про витрати за окремими виробничими підрозділами, стадіями виробництва, видами продукції і формування зведених даних про витрати;
- складання фактичних (звітних) калькуляцій;
- відображення витрат у системі синтетичних рахунків;
- "глибокий" аналітичний облік витрат.

Доцільно зазначити, що найбільший позитивний результат від впровадження автоматизації обліку витрат можна одержати лише за умови комплексної автоматизації облікових робіт на підприємстві.

Комплексна автоматизована обробка інформації забезпечує об'єднання в єдиний комплекс усіх технічних засобів обробки інформації з використанням найновішої технології, методології та різноманітних процедур щодо обробки інформації. Створення комплексної автоматизованої системи передбачає використання всього комплексу технічних засобів обробки інформації, перехід до єдиної системи обробки всіх видів інформації, що дасть можливість узагальнювати та аналізувати акумульовану інформацію у такому розрізі:

- вхідна інформація;

- нормативно-довідкова інформація;
- формування реєстрів аналітичного та синтетичного обліку;
- фінансова та податкова звітність;
- моделювання управлінських рішень.

Всією системою інформації повинен керувати спеціалізований апарат управління, який складається з наступних служб [3, с. 608]:

- обчислювального центру для обслуговування організації в цілому;
- центральної служби інформації;
- інформаційних систем у виробничих підрозділах, до складу яких входять відділи: обробки і аналізу інформації, обробки вхідної і вихідної документації, збереження і видачі інформаційних матеріалів, обслуговування обчислювальної техніки.

Іноді є доцільним створювати архівні центри збереження записів, в яких інформація зберігається на оптичних носіях великої ємності і може бути в найкоротший термін представлена по запиті через локальну обчислювальну мережу.

Окрім цього, автоматизація обліку сприятиме розвитку нових видів обліку, зокрема прогностичного, для визначення, вивчення та відображення господарських фактів, які можуть відбутися в результаті відхилень від встановлених, а також підвищить продуктивність праці бухгалтерів.

Доцільно зауважити, що належна організація облікових процесів є чи не найважливішою при управлінні підприємством, оскільки займається не тільки веденням бухгалтерських рахунків, а й здійснює планування та аналіз витрат, акумулює інформаційні потоки у єдину інформаційну базу, необхідну менеджерам для розроблення управлінських рішень.

Забезпечення функціонування таких процесів через автоматизацію робочих місць менеджерів, дозволить:

- децентралізувати обробку інформації на робочих місцях менеджерів;
- створити персональні бази даних відповідальних менеджерів;
- створити мережі;
- інтелектуалізувати робочі місця менеджерів.

Нормальної роботи бухгалтерії та підприємства в цілому можна досягти, коли необхідна інформація чи певний документ відшукується негайно. Сприятиме цьому запровадження електронного документообігу.

Однією з головних переваг електронного документообігу є те, що первинний документ передається з комп'ютера на комп'ютер в тому вигляді, в якому він був створений, а окремі відомості з такого документа можуть бути використані як вихідні, які використовуються в різних підрозділах або для різних завдань.

Для ефективності електронного документообігу необхідно також сформувати графік документообігу, який забезпечить своєчасне надходження потрібної інформації менеджерам та працівникам бухгалтерії. Затримка документів на будь-якому етапі їхнього проходження призведе до відставання реєстрації фактів господарського життя в обліку, що в свою чергу, призведе до неоперативного реагування на процес діяльності відповідальним менеджером.

Підсумовуючи відзначене вище слід констатувати, що підприємства спиртової промисловості, впровадивши автоматизацію менеджменту витрат, отримають можливість вирішити наступні проблеми:

- створити ефективні людино-комп'ютерні системи

-
- прийняття рішень на основі поточних даних;
 - створити реальну інформаційну основу для прийняття ефективних рішень шляхом забезпечення вчасного подання, достовірності та повноти інформації як про внутрішню діяльність, так і про зовнішні фактори, пов'язані з цією діяльністю;
 - проводити ненав'язливий контроль за діяльністю всіх ланок працівників сфери менеджменту, планування їх роботи та вчасної оцінки результатів;
 - спростити доступ до даних інформаційного поля, оскільки це не вимагає спеціальної перепідготовки керівного складу підприємства, з однієї сторони, та впорядкувати цей доступ і забезпечити захищеність даних з іншої;
 - підвищити продуктивність праці як за рахунок прискорення технологічного процесу, так і за рахунок швидкості та гнучкості переналадки на нові види виробів і нові режими операцій;
 - використовувати якісно кращі технології системного аналізу та проектувати оперативне управління на нижній та середній ланках управління виробництвом.

Література

1. Івахненко, С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту [Текст] : навч. посіб. / С. В. Івахненко. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2006. – 350 с.
2. Бухгалтер, применяющий информационные технологии, добивается большого успеха [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.consulting.ru/main/soft/>.
3. Захожай, В. Б. Бухгалтерський облік у галузях економіки [Текст] : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / В. Б. Захожай, М. Ф. Базась – К. : МАУП, 2005. — 968 с.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Обґрунтовано та запропоновано напрями вдосконалення теоретичних і практичних аспектів організації й методики обліку формування фінансових результатів діяльності підприємств.

Ключові слова

Фінансові результати, методика і організація обліку, звичайна діяльність.

Сучасний стан розвитку ринкових відносин в Україні характеризується рішучим поворотом до інтенсивних методів розвитку економіки, досягненню значної економічної ефективності виробництва та рентабельності продукції. Особливої актуальності в умовах ринкової економіки набуває подальше вивчення економічної природи фінансових результатів, їх формування та відображення в звітності, що безпосередньо впливає на ефективність діяльності підприємства.

Основною метою кожного господарюючого суб'єкта є одержання високих фінансових результатів. Фінансовий результат відображає всі сторони діяльності підприємства: технологічні особливості певної галузі, рівень виробництва та реалізації продукції; ефективність системи управління; прибутковість та рентабельність підприємства. Адаже саме шляхом детального дослідження доходів та витрат і належної організації їх обліку і аудиту можливо забезпечити високий рівень економічного управління підприємством, визначити оптимальне ціноутворення та планування якісних і кількісних показників, а також достовірно оцінити фінансові результати діяльності підприємства з подальшим виявленням внутрішніх резервів їх поліпшення.

Значний внесок у вивчення теорії, організації та методології обліку формування фінансових результатів діяльності підприємства зробили такі провідні вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти:

М. Т. Білуха,
Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов,
Н. М. Грабова, С. Дерек, К. Друри,
Р. Ентоні, В. І. Єфіменко,
В. П. Завгородній, М. В. Кужельний,
Г. М. Крило, В. Г. Лінник, В. Ф. Палій,
В. М. Пархоменко, М. С. Пушкар, Дж. Ріс,
В. Я. Савченко, Ф. Стенлі, В. В. Сопко,
Н. М. Ткаченко, А. Д. Шеремет.

Разом з цим ще не знайшли свого оптимального вирішення питання обліку та аудиту формування фінансових результатів діяльності підприємства і потребують подальших наукових досліджень та обґрунтування шляхів їх вдосконалення.

Метою статті є наукове обґрунтування та вдосконалення теоретичних і практичних аспектів організації й методики обліку формування фінансових результатів діяльності підприємств.

Прибуток (дохід), його розподіл на загальнодержавні потреби і потреби підприємства для самофінансування і розвитку науково-технічного прогресу в умовах ринку є основним критерієм діяльності підприємства. Тому найвідповідальнішою ділянкою аудиту є перевірка доходів, витрат і результатів діяльності суб'єктів підприємницької діяльності.

Визначення фінансового результату полягає у визначенні чистого прибутку (збитку) звітного періоду, що характеризує його операційну, фінансову, інвестиційну діяльність та служить основним критерієм для вибору структури та обсягу виробництва продукції, сценаріїв бюджету, програм оптимізації витрат, інвестиційних проектів, фінансових вкладень.

Для потреб складання звітності про результати роботи на господарюючому суб'єкті діяльність підприємства поділяється на звичайну та надзвичайну:

- звичайна діяльність – будь-яка діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають унаслідок її проведення;
- надзвичайна діяльність - це події або операції, які відрізняються від звичайної діяльності підприємства та не очікуються, що вони повторюватимуться періодично або в кожному наступному звітному

періоді [1, с 523].

З метою узагальнення інформації про фінансові результати діяльності підприємства Планом рахунків бухгалтерського обліку [2, 3] передбачено фінансово-результативний рахунок 79 «Фінансові результати». За результатами закриття рахунку 79 сальдо по ньому переносять на кредит або дебет рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», що засвідчує отримання підприємством відповідно прибутку або збитку [4, 5].

У процесі діяльності на підприємстві здійснюються операції в результаті яких виникають доходи і витрати, що обліковуються на рахунках 7 «Доходи і результати діяльності» та 9 «Витрати діяльності» класу Плану рахунків бухгалтерського обліку [6, 7]. Існують деякі суперечності щодо віднесення доходів і витрат по рахунках за видами діяльності.

Тому потрібно приділити увагу звичайній діяльності підприємства. У складі рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності» є такі субрахунки 944 «Сумнівні та безнадійні борги» та 948 «Визнані штрафи, пені, неустойки», які є досить сумнівними в результаті проведення не безпосередньо самої операційної діяльності, а за операціями. Не зовсім зрозумілим є формування резерву сумнівних боргів, що виникають у результаті реалізації підприємством готової продукції по рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності». Адже очевидно, що створення такого резерву може бути спричинене також за результатами реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів та майнових комплексів, собівартість яких при реалізації відображають на рахунку 97 «Інші витрати». Тому доцільним є включення рахунку «Сумнівні та безнадійні борги» окремими субрахунками до рахунків 95 «Фінансові витрати» (нового субрахунку 952 «Сумнівні та безнадійні борги від фінансової діяльності») та 96 «Витрати від участі в капіталі», не виключаючи його з рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності». Тобто, в рахунок 95 «Фінансові витрати» включити новий субрахунок 952 «Сумнівні та безнадійні борги від фінансової діяльності», а зазначений Планом рахунків бухгалтерського обліку 952 «Інші фінансові витрати» перенести на субрахунок 953, що буде логічним, виходячи з методики обліку витрат діяльності підприємства.

Якщо виходити із того, що аналогічного субрахунку «Визнані штрафи, пені, неустойки» у складі рахунку 97 «Інші витрати» немає, то стає очевидним, що суми визнаних штрафів, пені та неустойок за операціями з реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів та майнових комплексів знаходять своє відображення на рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності», що безумовно викривлює інформацію про фінансові результати від операційної діяльності підприємства і абсолютно не сприяє забезпеченню здійснення належного їх аудиту.

Було б доцільно субрахунок 948 «Визнані штрафи, пені, неустойки» виключити із складу рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності» і ввести окремим субрахунком до складу рахунку 97 «Інші витрати», де

він знайде своє відображення на субрахунку 973 «Визнані штрафи, пені, неустойки», який на сьогоднішній день виключено з Плану рахунків бухгалтерського обліку.

Згідно з Інструкцією «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій», затвердженої наказом МФУ від 30 листопада 1999 р. № 291, - на субрахунку 948 «Визнані штрафи, пені, неустойки» ведеться облік визнаних економічних санкцій за невиконання підприємством законодавства та умов договорів [8]. Тобто, пропонувані зміни не будуть суперечити даній Інструкції.

Натомість до доходів не від безпосередньо самої операційної діяльності, а за операціями, які виникають у результаті її проведення, можна також, спираючись на викладене, віднести (аналогічно із перенесенням до рахунку 97 «Інші витрати» субрахунку 948 «Визнані штрафи, пені, неустойки») субрахунків 715 «Одержані штрафи, пені, неустойки» та 716 «Відшкодування раніше списаних активів» рахунку 71 «Інший операційний дохід».

Було б логічним зазначені субрахунки виключити із рахунку 71 «Інший операційний дохід» і включити окремими субрахунками до складу рахунку 74 «Інші доходи».

Підставою для наших аргументів щодо перенесення субрахунку 948 до складу рахунку 97 і включення окремим субрахунком «Визнані штрафи, пені, неустойки» до складу рахунків 95 «Фінансові витрати» та 96 «Витрати від участі в капіталі», з одного боку, а також підставою для перенесення субрахунків 715, 716 рахунку 71 окремими субрахунками до складу рахунку 74, - з іншого, є те, що не можна по суті знайти жодного підприємства, в установчих документах якого передбачалося б здійснення операційної діяльності, пов'язаної, наприклад із отриманням сумнівних та безнадійних боргів, сплатою штрафів, пені та неустойок, отриманням втрат від знецінення запасів, отриманням нестач і втрат від псування цінностей, з одного боку, а також з отриманням доходів від виплачених підприємству штрафів, пені, неустойок, а також отриманням доходів від відшкодування раніше списаних активів - з іншого боку. Зазначені витрати і доходи не відображають безпосередньо операційну діяльність підприємства як таку, а є наслідком операцій, що виникають у результаті здійснення звичайної діяльності підприємства, що включає операційну, фінансову та інвестиційну діяльність підприємства. Вищевикладені пропозиції щодо доцільності віднесення окремих субрахунків доходів і витрат за видами діяльності узагальнені в Таблиці 1 «Оптимізація структури рахунків класів 7 «Доходи і результати діяльності» і 9 «Витрати діяльності».

Запропонована оптимізація щодо перенесення окремих субрахунків доходів і витрат, які виникають у процесі як операційної, так і фінансової та інвестиційної діяльності підприємства, буде сприяти формуванню достовірної та правдивої інформації про фінансові результати та відображенню їх у звітності.

т
ж
е
,

Таблиця 1. Оптимізація структури рахунків класів 7 «Доходи і результати діяльності» і 9 «Витрати діяльності»

Рахунки	
Згідно з Планом рахунків	Згідно з пропозиціями
Клас 7 рахунків «Доходи і результат и діяльності»	Клас 7 рахунків «Доходи і результат и діяльності»
70 «Доходи від реалізації»	70 «Доходи від реалізації»
71 «Інший операційний дохід»	71 «Інший операційний дохід»
710 «Дохід від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю»	710 «Дохід від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю»
711 «Дохід від реалізації іноземної валюти»	711 «Дохід від реалізації іноземної валюти»
712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів»	712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів»
713 «Дохід від операційної оренди активів»	713 «Дохід від операційної оренди активів»
714 «Дохід від операційної курсової різниці»	714 «Дохід від операційної курсової різниці»
715 «Одержані штрафи, пені, неустойки»	715 Виключити
716 «Відшкодування раніше списаних активів»	716 Виключити
717 «Дохід від списання кредиторської заборгованості»	717 «Дохід від списання кредиторської заборгованості»
718 «Дохід від безоплатно одержаних активів»	718 «Дохід від безоплатно одержаних активів»
719 «Інші доходи від операційної діяльності»	719 «Інші доходи від операційної діяльності»
72 «Дохід від участі в капіталі»	72 «Дохід від участі в капіталі»
73 «Інші фінансові доходи»	73 «Інші фінансові доходи»
74 «Інші доходи»	74 «Інші доходи»
741 «Дохід від реалізації фінансових інвестицій»	741 «Дохід від реалізації фінансових інвестицій»
742 «Дохід від відновлення корисності активів»	742 «Дохід від відновлення корисності активів»
743 «Дохід від реалізації майнових комплексів»	743 «Дохід від реалізації майнових комплексів»
744 «Дохід від реалізації майнових комплексів»	744 «Дохід від не операційної курсової різниці»
744 «Дохід від не операційної курсової різниці»	745 «Дохід від безоплатно одержаних активів»
745 «Дохід від безоплатно одержаних активів»	746 «Одержані штрафи, пені, неустойки»
746 «Інші доходи від звичайної діяльності»	747 «Відшкодування раніше списаних активів»
	748 «Інші доходи від звичайної діяльності»
Клас 9 рахунків «Витрати діяльності»	Клас 9 рахунків «Витрати діяльності»
90 «Собівартість реалізації»	90 «Собівартість реалізації»
91 «Загально виробничі витрати»	91 «Загально виробничі витрати»
92 «Адміністративні витрати»	92 «Адміністративні витрати»
93 «Витрати на збут»	93 «Витрати на збут»
94 «Інші витрати операційної діяльності»	94 «Інші витрати операційної діяльності»
940 «Витрати від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю»	940 «Витрати від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю»
941 «Витрати на дослідження і розробки»	941 «Витрати на дослідження і розробки»
942 «Собівартість реалізованої іноземної валюти»	942 «Собівартість реалізованої іноземної валюти»
943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів»	943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів»
944 «Сумнівні та безнадійні борги»	944 «Сумнівні та безнадійні борги»
945 «Втрати від операційної курсової різниці»	945 «Втрати від операційної курсової різниці»
946 «Втрати від знецінення запасів»	946 «Втрати від знецінення запасів»
947 «Нестачі і втрати від псування цінностей»	947 «Нестачі і втрати від псування цінностей»
948 «Визнані штрафи, пені, неустойки»	948 Виключити
949 «Інші витрати операційної діяльності»	949 «Інші витрати операційної діяльності»
95 «Фінансові витрати»	95 «Фінансові витрати»
951 «Відсотки за кредит»	951 «Відсотки за кредит»
952 «Інші фінансові витрати»	952 «Сумнівні та безнадійні борги від фінансової діяльності»
	953 «Інші фінансові витрати»
96 «Втрати від участі в капіталі»	96 «Втрати від участі в капіталі»
961 «Втрати від інвестицій в асоційовані підприємства»	961 «Втрати від інвестицій в асоційовані підприємства»
962 «Втрати від спільної діяльності»	962 «Втрати від спільної діяльності»
963 «Втрати від інвестицій в дочірні підприємства»	963 «Втрати від інвестицій в дочірні підприємства»
964 «Сумнівні та безнадійні борги від інвестиційної діяльності»	964 «Сумнівні та безнадійні борги від інвестиційної діяльності»
97 «Інші витрати»	97 «Інші витрати»
971 «Собівартість реалізованих фінансових інвестицій»	971 «Собівартість реалізованих фінансових інвестицій»
972 «Втрати від зменшення корисності активів»	972 «Втрати від зменшення корисності активів»
973 «Виключено»	973 «Визнані штрафи, пені, неустойки»
974 «Втрати від не операційних курсових різниць»	974 «Втрати від не операційних курсових різниць»
975 «Уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій»	975 «Уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій»
976 «Списання необоротних активів»	976 «Списання необоротних активів»
977 «Інші витрати звичайної діяльності»	977 «Інші витрати звичайної діяльності»

Література

1. Ткаченко, Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України [Текст] : підручник для студентів економічної спеціальності вищих навчальних закладів / Н. М. Ткаченко. - 6-те видання: К. : А.С.К., 2002. - 784 с.
2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Текст] : затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291.
3. Звіт про фінансові результати: Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 3 [Текст] : від 21.06.1999 р. №397/3690 // Все про бухгалтерський облік. - 2001. - № 37. - С. 10-14.

-
4. Бухгалтерський облік: нормативна база [Текст] / укл. Ілляшенко С. – Х. : Фактор, 2001. – 252 с.
 5. Вказівки щодо організації бухгалтерського обліку в Україні. [Текст] : затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 07.05.1993. № 25.
 6. Дохід: Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 15 [Текст] : від 29.11.1999 р. № 290 (із наступними змінами і доповненнями) // Все про бухгалтерський облік. – 2000. – № 86. – С. 47-48.
 7. Витрати: Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 16 [Текст] : від 31.12.1099 р. №318 (із наступними змінами і доповненнями) // Все про бухгалтерський облік. – 2001. – №37. – С. 45-47.
 8. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Текст] : інструкція МФУ від 30.11.1999 р. № 291 // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 1. – С. 14-65.

ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ПРОБЛЕМИ «РОЗРИВУ В ОЧІКУВАННЯХ» В АУДИТІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

Досліджено питання суспільної думки про аудит та причини виникнення «розриву в очікуваннях». Виділені чотири рівні розриву з точки зору оцінки якості аудиторських послуг. Запропоновані напрямки скорочення «розриву в очікуваннях» шляхом усунення розриву в знаннях та стандартах, покращення комунікаційних зв'язків та посилення статусу незалежності аудитора.

Ключові слова

Аудит, аудитор, якість аудиту, розрив в очікуваннях, стандарти аудиту.

Аудит здійснюється не тільки в інтересах клієнта, але і в інтересах суспільства, забезпечуючи реалізацію конституційного права на інформацію в сфері підприємницької діяльності та економіки, та є однією з гарантій єдиного ринку, єдності економічного простору України. Інакше кажучи, аудит представляє собою інструмент забезпечення інформаційної та економічної безпеки громадян, суб'єктів підприємницької діяльності та держави. Проте ніколи не існувало єдиного підходу щодо мети аудиту та вимог, які висуваються до нього, часто виникає неузгодженість інформації, наданої аудитором, з очікуваннями зацікавлених користувачів (в тому числі і клієнта).

У професійній літературі з питань аудиту існує такий термін як «розходження в очікуваннях» або «розрив в очікуваннях», який означає неспівпадання інформаційних результатів перевірки, представлених аудитором, та очікувань користувачів фінансової звітності або невідповідність між тим, у чому, на думку суспільства, повинен полягати аудит, та можливостями реального процесу аудиту, який обмежений певними рамками. Саме в зарубіжних виданнях, присвячених аудиту, підвищена увага приділяється аналізу причин виникнення такого розриву та шляхів його ліквідації. Це абсолютно логічно, адже саме в західних країнах вже років двадцять - тридцять тому пройшли процеси, пов'язані з невдалими перевірками, що і призвело до підвищення інтересу суспільства до кола обов'язків аудитора та сутності його роботи.

Крім того, слід зауважити, що проблема «розриву в очікуваннях» існує стосовно будь-якого виду послуг, а не лише аудиторської діяльності, і спеціалісти з маркетингу приділяють

доволі значну увагу її дослідженню. У вітчизняній економічній літературі поки що ці питання не постають настільки гостро, хоча виявлення їх причин у сфері аудиторської діяльності та шляхів усунення є надзвичайно актуальною науковою проблемою.

Метою даного дослідження є визначення причин виникнення незадоволеності користувачів результатами аудиторської роботи, тобто «розриву в очікуваннях», визначення його складових та окреслення шляхів їх подолання.

Аудитори працюють у рамках законодавства, зокрема міжнародних стандартів аудиту, які вимагають від них висловити думку стосовно того, чи складені фінансові звіти в усіх суттєвих аспектах згідно з визначеною концептуальною основою фінансової звітності. В Міжнародному стандарті аудиту (МСА) 200 «Мета та загальні принципи аудиторської перевірки фінансових звітів» підкреслюється, що думка аудитора лише збільшує довіру до фінансових звітів (п. 3). В МСА 240 «Відповідальність аудитора за розгляд шахрайства та помилок під час аудиторської перевірки фінансових звітів» підкреслено, що «факт здійснення аудиту може діяти як запобіжний засіб, але аудитор не несе (і не може нести) відповідальність за запобігання шахрайству або помилки» (п. 13). Ці положення міжнародних стандартів найяскравіше висвітлюють вимоги до аудиторів та обмеження їх відповідальності, але вони абсолютно не відповідають очікуванням користувачів.

Як підкреслює Р. Адамс, клієнти вважають, що аудит – це гарантія того, що звітність є правильною та не містить помилок, гарантія відсутності невиявлених зловживань та засіб попередження зловживань у майбутньому, гарантія чесності

адміністрації, прогноз вартості підприємства [1, с. 17].

В дійсності жодна з цих думок не співпадає з тим, що аудитори вважають своїм призначенням.

Сутність розриву в очікуваннях сформульована Р. Адамсом наступним чином. Розрив (розходження у поглядах) проявляється в тому, що аудитори вважають своїм завданням збір надійних доказів та представлення своєї думки про фінансову звітність і відносять виявлення помилок до побічного продукту перевірки. Користувачі аудиторського висновку вважають, що обов'язком аудитора є, в першу чергу, виявлення помилок (навмисних та випадкових), а також підготовка таких аудиторських тестів, які б дозволяли виявити зловживання та невідповідності [1, с. 379].

На наш погляд, найбільш повно «розрив в очікуваннях» та його складові проаналізовані в класичній праці «Аудит Монтгомері» [2, с. 31-32]. В запропонованій схемі акцентується увага на очікуваннях користувачів, які можуть бути обґрунтованими (розумними) та необґрунтованими (нерозумними), та їх сприйняттях, які в свою чергу можуть бути реалістичними та нереалістичними. Необґрунтоване очікування та помилкове (нерациональне, нереалістичне) сприйняття результатів виконаної роботи може підірвати довіру користувачів до аудиторів та перевіреної аудитором інформації не менше, аніж реальні помилки в аудиторській роботі.

В «Аудиті Монтгомері» «розрив в очікуваннях» представлений у вигляді двох складових: розрив між очікуваннями та вимогами (стандартами) і розрив між вимогами (стандартами) та результатами. Виділено дві причини виникнення розриву в очікуваннях та їх складові:

1. Користувачі аудиту очікують від нього набагато більше того, що передбачено в стандартах та нормативних документах. Якщо ці підвищені очікування обґрунтовані, потрібно внести відповідно зміни до стандартів та покращити роботу аудиторів, але якщо очікування нереально втілити в дійсність, то логічною повинна бути спроба зміни переваг користувачів. У більшості випадків це зробити неможливо, а тому аудитор повинен бути готовим до виникнення непорозуміння та намагатися подолати їх наслідки.

2. Користувачі результатів аудиторської перевірки вважають, що результати аудиту (при тому, що самі

стандарты їх задовольняють) відрізняються від їх очікувань. Якщо аудитори дійсно недостатньо дотримуються професійних стандартів, то необхідно покращити їх роботу. Якщо проблема полягає у помилковому сприйнятті результатів діяльності аудиторів, то необхідно знову ж таки змінити переваги користувачів, у протилежному випадку необхідно бути готовим до виникнення непорозуміння.

Така інтерпретація розриву в очікуваннях, який виникає в процесі надання аудиторських послуг, наближена до теорії і практики маркетингу послуг. У зарубіжній та вітчизняній маркетинговій літературі описані методики, які дозволяють оцінити якість послуг з точки зору їх споживачів. Найбільш відомою є методика SERVQUAL (скорочення від «service quality» – «якість послуги»), у відповідності з якою якість обслуговування, яке сприймається, визначається розходженням між очікуваннями споживачів та реально сприйнятою якістю [10]. При проведенні дослідження рівня задоволеності та причин виникнення «розриву в очікуваннях» необхідно вирішити дві задачі:

1. Виявлення очікувань споживачів у відношенні послуги, які складаються з кількох різних елементів: сервіс бажаний, належний, передбачений, а також зона толерантності, що лежить між бажаним і належним рівнем обслуговування, і є тим діапазоном обслуговування, у межах якого покупці не приділяють особливої уваги процесу надання послуги, але коли обслуговування виходить за межі цього діапазону, покупці реагують або позитивно, або ж негативно [4, с. 148-149; 11].

2. Оцінка якості, яка сприймається. При наданні послуг, до яких відноситься і аудиторська діяльність, значно підвищується важливість для покупців високого рівня атрибуту довіри (у порівнянні з такими іншими атрибутами як пошук та досвід), що відображає дві основні розбіжності між товарами та послугами: по-перше, невідчутність надання послуги; по-друге, мінливість того, що вклали, і того, що збиралися від неї одержати (що часто викликає проблеми контролю якості) [4, с. 152-154].

Модель оцінки якості послуг та «розходження в очікуваннях», сформована в рамках цієї концепції, представлена на рис. 1.

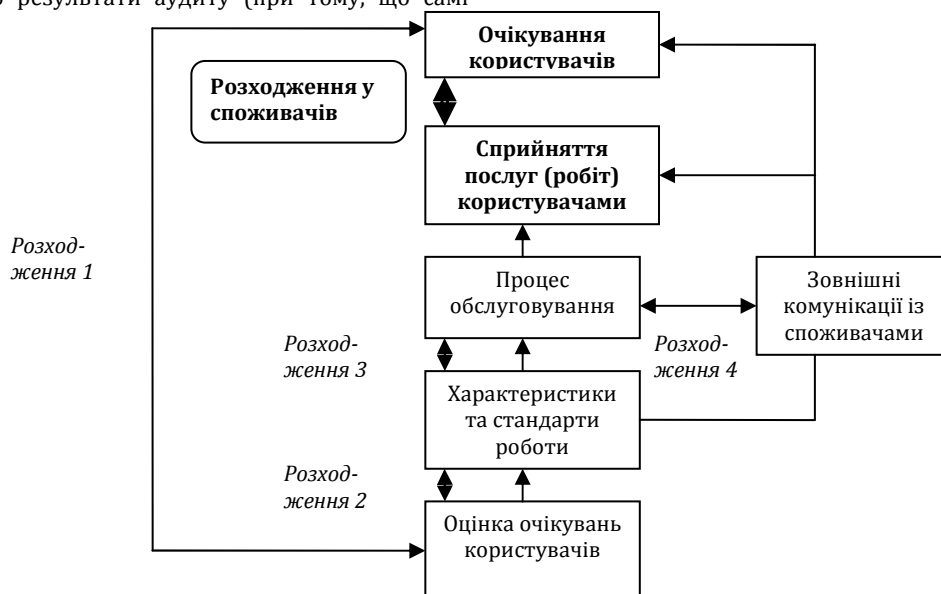


Рис. 1. Модель оцінки якості послуг та виникнення «розриву в очікуваннях» у споживачів

Причинами виникнення розходження «1» є незнання очікувань споживачів, розходження - «2» – недостатня орієнтованість стандартів обслуговування на клієнтів, розходження «3» – невиконання стандартів обслуговування, розходження «4» – невідповідність дій обіцянкам. Використовуючи згадані рівні розходження, можна виділити наступні шляхи підвищення якості послуги, яка сприймається клієнтом: чітке розуміння компанією очікувань клієнтів; встановлення адекватних стандартів обслуговування; забезпечення обслуговування, яке відповідає встановленим стандартам; застосування врівноважених та раціональних тверджень у рекламній компанії і в процесі спілкування з клієнтом.

Як підкреслено в «Аудиті Монтгомері», важливо, щоб професійні аудитори, які шукають ліки проти «розриву в очікуваннях», оцінювали їх реалістичність та сприйняття користувачами. Якщо причинно обґрунтовані очікування не відповідають вимогам стандартів або якщо аудитор недостатньо дотримується професійних стандартів, то можна та потрібно покращити стандарти або роботу аудиторів. У той же час, якщо проблема полягає в нераціональних очікуваннях користувачів або у помилковому сприйнятті результатів діяльності аудиторів, то логічною є спроба зміни переваг користувачів. Якщо це виконати неможливо, то професіонал повинен бути готовим до виникнення непорозумінь та намагатися подолати наслідки цих непорозумінь.

У фаховій літературі пропонуються деякі методи скорочення «розриву в очікуваннях». Бичкова С. М. вважає, що основні методи скорочення «розриву в очікуваннях» повинні включати наступне: підвищення обсягу робіт та послуг, що пропонуються аудитором; покращення комунікаційних зв'язків (із структурами внутрішнього контролю, між внутрішніми та зовнішніми аудитором, з акціонерами); удосконалення процесу перевірки фінансової звітності (пояснення та посилання на окремі аспекти та виконані оцінки у відповідності з вимогами нормативних документів, розгляд документів внутрішнього контролю, уточнення ролі та відповідальності внутрішніх аудиторів, дотримання етичних вимог, аналіз економічних досягнень та ефективності роботи керівництва); посилення ролі законодавчих рішень та зовнішнього контролю [3, с. 39-40].

У «Аудиті Монтгомері» наведені такі пропозиції щодо укріплення аудиторської незалежності, класифіковані на дві категорії [2, с. 80-85]:

1. Захист аудиторів від впливу керівництва за допомогою ревізійних комісій з обов'язковою вимогою, щоб кожний наступний аудитор зв'язувався зі своїм попередником при існуванні нагляду зі сторони професійних організацій за зміною аудиторів та ротацією аудиторського персоналу.

В Міжнародному стандарті аудиту (МСА) 250 «Врахування законів та нормативних актів при аудиторській перевірці фінансових звітів» зазначено, що обсяг, у якому теперішній аудитор може обговорювати стан справ клієнта із запропонованим (майбутнім) аудитором, залежатиме від дозволу клієнта та від законодавчих і етичних обмежень, що застосовуються в кожній окремій країні щодо такого розкриття інформації (п.40). В Законі України «Про аудиторську діяльність» таку можливість повністю виключено. У відповідності із частиною четвертою статті 19 «Обов'язки аудиторів і аудиторських фірм» аудитори

зобов'язані зберігати в таємниці інформацію, отриману при проведенні аудиту та виконанні інших аудиторських послуг, не розголошувати відомості, що становлять предмет комерційної таємниці, і не використовувати їх у своїх інтересах або в інтересах третіх осіб. Отже, в нашій країні жодних виключень не існує.

2. Інші пропозиції щодо укріплення незалежності аудиторів стосуються передачі аудиторської функції суспільному сектору, вибору аудитором загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку для клієнтів, заборони аудитором надавати консультативні послуги клієнту, фінансова звітність якого згодом буде об'єктом аудиторської перевірки. Бичковою С. М. також пропонуються певні рекомендації щодо скорочення «розриву в очікуваннях» за допомогою посилення рівня незалежності аудитора [3, с. 39-40].

Якщо проаналізувати вимоги документів стосовно якості аудиторських перевірок (Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудитором системи контролю якості аудиторських послуг» (ПНПКЯ 1), Концептуальну основу контролю аудиторської діяльності в Україні, затверджену рішенням АПУ від 27 вересня 2007 року № 182/3), то можна зробити висновок, що вони в основному стосуються зменшення розриву в обслуговуванні, тобто усунення третього розходження (невиконання стандартів обслуговування) або недоліків реальних показників у порівнянні зі стандартами, оскільки присвячені створенню системи контролю якості всередині аудиторського підприємства.

На наш погляд, існують інші важливі причини виникнення «розриву в очікуваннях»: розрив в комунікаціях, розрив у знаннях та розрив у стандартах. При цьому серед названих причин першочергове значення мають розрив в комунікаціях та розрив у знаннях, подолання яких, в свою чергу, призведе до зміни стандартів роботи в напрямку вирішення двозначних питань.

З метою визначення шляхів усунення «розриву в очікуваннях» виділимо його рівні в залежності від етапів проведення аудиторської перевірки: при погодженні умов аудиту та в процесі проведення аудиту, при представленні результатів аудиту.

При погодженні умов аудиту та в процесі проведення аудиту причиною виникнення «розриву в очікуваннях» є відсутність достатнього обсягу спілкування аудиторів з управлінським персоналом та замовником. Його подолання дозволить уникнути причинно необґрунтованих очікувань, а також недоліків показників роботи, які припускаються, але яких немає в дійсності, тобто дозволить зменшити розрив у комунікаціях. У зменшенні цього розриву надзвичайну важливість має покращення суспільної поінформованості про принципи та стандарти аудиту з метою створення суспільної впевненості, що професійні стандарти та національне законодавство адекватно враховує їх вимоги. Надзвичайно важливим є інформування користувачів аудиторського висновку про те, на що вони можуть розраховувати. Якщо мова йде про обов'язковий аудит, то вимоги до нього слід навести у спеціальних законодавчих документах, які регламентують діяльність певного економічного суб'єкта. Якщо мова йде про ініціативний аудит, то надзвичайну важливість мають договірні умови.

При представленні результатів аудиту основною

причиною є розрив у стандартах, який полягає в тому, що в нашій країні вимоги до аудиторської роботи фактично регламентуються лише Міжнародними стандартами аудиту, надання впевненості та етики, які є в певній мірі нестійкими, хоча безумовно виступають первісним орієнтиром при розробці конкретних методик. Тому, на наш погляд, слід більш чітко викласти принципи вирішення окремих питань, хоча б для випадків проведення обов'язкового аудиту, з тих причин, що в МСА відсутні конкретні методичні рішення, що є абсолютно обґрунтованим з точки зору можливих відмінностей у національному законодавстві. До їх складу відносимо наступні:

1. Рівень суттєвості та необхідність його обов'язкового згадування в аудиторському висновку. Як відмічає Р. Адамс, основні проблеми, пов'язані з суттєвістю, полягають в тому, що, по-перше, вона встановлюється аудитором, а не користувачем аудиторського висновку (акціонером), який є і користувачем фінансової звітності, по-друге, дослідження доводять значну варіацію оцінок аудитором суттєвості – рішення одного можуть бути абсолютно несхожими на рішення іншого [1, с. 73]. Вважаємо за необхідне встановити однакові рівні суттєвості при проведенні обов'язкових аудиторських перевірок, передбачивши це у відповідних нормативних документах, що стосуються вимог щодо аудиторських висновків, які представляються в цих випадках.

2. Встановлення обсягу врахування законодавчих та нормативних актів при проведенні аудиту фінансової звітності. При здійсненні аудиту фінансової звітності ця проблема виникає тому, що серед критеріїв оцінки достовірності фінансової звітності, які наведені в міжнародних стандартах аудиту, відсутній критерій «відповідність законодавству», під яким розуміють інші закони та нормативні акти, які не входять до концептуальної основи фінансової звітності. Це є надзвичайно важливим для українських суб'єктів господарювання, оскільки дотримання вимог законодавчих та нормативних документів, особливо з питань оподаткування, спричинює значний вплив на

достовірність фінансової звітності. В МСА 250 «Врахування законів та нормативних актів при аудиторській перевірці фінансових звітів» особливо підкреслено, що цей стандарт має загальний характер, і очікується, що національні стандарти бухгалтерського обліку і аудиту будуть конкретніше визначати зв'язок законів і нормативних актів з аудиторською перевіркою (п. 6) (дана проблема була піднята автором в опублікованій раніше праці [9]).

3. Розробка методики оцінки дотримання підприємством принципу безперервності діяльності, яка б усувала його двозначне сприйняття. Тим більше, що в МСА 570 «Безперервність» підкреслено, що в концептуальних основах фінансової звітності, які використовуються в різних країнах, питання щодо необхідності спеціальної оцінки здатності суб'єкта господарювання продовжувати свою діяльність може бути вирішено по-різному (пп. 4 - 5).

З точки зору користувачів – це причинно обґрунтовані очікування, з точки зору аудиторів – причинно необґрунтовані, але можна піти на зустріч користувачам при їх вирішенні.

Узагальнення результатів дослідження причин виникнення різних рівнів «розриву в очікуванні» та можливих шляхів їх усунення представлено в табл. 1.

Вимогою часу є представлення інформації в аудиторському висновку таким чином, щоб вона надавала впевненість користувачам у достовірності перевіреної фінансової звітності, а аудиторам – в адекватному сприйнятті даної інформації користувачами.

Наведені результати дослідження «розриву в очікуваннях» в аудиті лише окреслюють можливі шляхи вирішення цієї складної проблеми, яка безумовно є надзвичайно актуальною та важливою. Адже аудит не може існувати сам по собі, а як професійна послуга, яка користується певним попитом, повинен задовольняти вимоги користувачів. Отже, необхідно чітко визначити завдання, обов'язки, відповідальність та обмеження аудиторів, що повинно сприяти підвищенню ролі аудиторської діяльності в очах суспільства.

Таблиця 1. Рівні «розривів в очікуванні» при сприйнятті якості аудиторської послуги

Рівень розриву	Зміст та причини певного рівня розриву при сприйнятті аудиту як професійної послуги	Шляхи усунення розриву
<p>Розрив в знаннях. Незнання або помилкове сприйняття аудиторами того, що клієнти очікують отримати, призводить до розриву між очікуваннями клієнтів та сприйняттям аудиторами цих очікувань.</p>	<p>При ініціативному аудиті – недостатність взаємодії з клієнтами стосовно визначення їх потреб. При обов’язковому аудиті – недостатність розуміння місця аудиту в системі державного регулювання економіки та системі фінансового контролю, недостатність врахування вимог користувачів аудиторського висновку до аудиту.</p>	<p>Розуміння потреб користувачів аудиторського висновку стосовно головної мети аудиту та його побічних результатів.</p>
<p>Розрив в стандартах. Невміння та/або небажання аудиторів встановити стандарти якості, які відповідають очікуванням клієнтів, при абсолютно правильному розумінні очікувань клієнтів.</p>	<p>Побоювання брати на себе високі зобов’язання, недооцінка власних можливостей, заниження вимог у стандартах та нормативних і законодавчих документах.</p>	<p>Посилення вимог національного законодавства з питань обов’язкового аудиту, який, в свою чергу, змінить якість ініціативного аудиту (встановлення чітких методик оцінки рівня суттєвості, врахування вимог іншого законодавства, дотримання принципу безперервності діяльності та порядку висвітлення вказаних питань в аудиторському висновку).</p>
<p>Розрив в обслуговуванні. Неспроможність аудиторської фірми забезпечити якість обслуговування, яке відповідає встановленим стандартам.</p>	<p>Невідповідність системи контролю якості аудиторських послуг на рівні аудиторської фірми.</p>	<p>Розробка системи якості у відповідності із ПНПКЯ 1 та МСА. Посилення вимог щодо незалежності аудитора.</p>
<p>Розрив в комунікаціях. Невідповідність інформації про сутність аудиту та якість аудиторських послуг, яка передається аудитором, їх фактичному стану, формування завищених очікувань у клієнта (причинно необґрунтованих очікувань).</p>	<p>Відсутність тісного двостороннього зв’язку з клієнтом та управлінським персоналом підприємства, який підлягає аудиті. Недостатній рівень інформованості суспільства про принципи та стандарти аудиту.</p>	<p>Посилення уваги до процесу спілкування з клієнтом та управлінським персоналом, їх інформування при укладанні договору про проведення аудиту, при плануванні аудиту, в процесі проведення аудиту у відповідності з вимогами, які містяться в МСА. Створення адекватної системи інформування суспільства про принципи та стандарти аудиту.</p>

Література

1. Адамс, Р. *Основы аудита* [Текст] / Р. Адамс ; пер. с англ. Под ред. Я. В. Соколова. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 398 с.
2. *Аудит Монтгомери* [Текст] / Ф. Л. Дефлиз, Г. Р. Дженик, В. М. О’Рейли, М. Б. Хирш ; пер.с англ. под ред. Я. В. Соколова. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
3. Бычкова, С. М. *Доказательства в аудите* [Текст] / С. М. Бычкова. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 176 с.
4. Давидов, Г. М. *Аудит: теория и практика* [Текст] / Г. М. Давидов. – Кировоград : ТОВ «Імекс-ЛТД», 2006. – 324 с.
5. *Концептуальна основа контролю аудиторської діяльності в Україні* [Електронний ресурс] : затверджена рішенням АПУ від 27 вересня 2007 року № 182/З. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/content.php?lang=ukr&c=showreestr.php>
6. *Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики* [Текст] / Пер. з англ. мови О. В. Селезньов, О. Л. Ольховікова, О. В. Гук, Т. Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківська, С. О. Куликов. – К. : ТОВ «ІАМЦА АУ «Статус», 2006. – 1152 с.
7. Пащук, О. В. *Маркетинг послуг: стратегічний підхід* [Текст] : навчальний посібник / О. В. Пащук. – К. : ВД «Професіонал», 2005. – 560 с.
8. *Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудитором системи контролю якості аудиторських послуг»* [Текст] : затверджене рішенням Аудиторської палати України від 27 вересня 2007 року № 182/4. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/content.php?lang=ukr&c=showreestr.php>
9. Шалімова, Н. С. *Врахування законів та нормативних актів при аудиторській перевірці фінансової звітності* [Текст] / Н. С. Шалімова // *Економічний аналіз : збірник наукових праць кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету*. – Випуск 1(17). – Тернопіль: Економічна думка. – С. 336-342.
10. Parasuraman, A. *SERVQUAL: A multiple-item scale for measuring customer perceptions of service quality* [Текст] / A. Parasuraman, L. Berry, V. Zeithaml // *Journal of Retailing*. - Vol.69 (Spring). - P. 12-40.
11. Zeitaml, V. A. *The nature and determinants of customer expectations of service* [Текст] / V. A. Zeitaml, L. A. Berry, A. Parasuraman // *Journal of the Academy of Marketing Science*. – 1993. – 21. - № 1. – P.1-12.

МІЖНАРОДНІ ТА АМЕРИКАНСЬКІ СТАНДАРТИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ

Наведено характеристику міжнародних та американських стандартів фінансової звітності; визначено відмінності у підходах до облікового відображення господарських операцій та розкриття інформації у фінансовій звітності.

Ключові слова

Стандартизація бухгалтерського обліку, облікова практика, стандарти фінансової звітності.

Процеси стандартизації бухгалтерського обліку на регіональному і міжнародному рівнях відбуваються паралельно. У зв'язку з цим існує аспект проблеми стандартизації бухгалтерського обліку, а саме співвідношення регіональних стандартів бухгалтерського обліку, якими є ЗПБО США, і вимог МСФЗ (IAS/IFRS). Необхідно відзначити великий рівень відповідності МСФЗ (IAS/IFRS) американським стандартам, так як англо-американська модель здійснила суттєвий вплив на міжнародну систему обліку. Система міжнародних стандартів, на відміну від ЗПБО США, враховує облікову практику багатьох розвинених країн, а не лише США і Великобританії. В американських стандартах помітна тенденція до більш чіткого регулювання облікового відображення господарських операцій і меншої гнучкості для окремо взятої компанії.

Проблемні аспекти застосування МСФЗ (IAS/IFRS) та американських стандартів знайшли відображення у працях провідних вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема проф. Ф. Ф. Бутинця, доц. С. Ф. Голова, доц. В. М. Пархоменка, проф. О. М. Петрука, проф. Я. В. Соколова, проф. М. С. Пушкаря, проф. В. В. Сопка.

При дослідженні характерних ознак Міжнародних стандартів фінансової звітності та американських Загальноприйнятих стандартів бухгалтерського обліку використовувалися загальнонаукові методи індукції та дедукції, узагальнення та порівняння, логічний метод для аргументації висновків.

Виходячи з актуальності теми метою дослідження є виявлення характерних ознак міжнародних та американських стандартів, суттєвих відмінностей, які можуть вплинути на якість фінансової інформації.

Протиріччя з приводу того, що має лежати в основі стандартів фінансової звітності – принципи чи правила, завжди були актуальною темою обговорення для розробників стандартів. Різноманітні точки зору зумовлені практикою, положеннями законодавчих та регулюючих органів та упередженнями кожної країни. Однак разом із процесом становлення МСФЗ (IAS/IFRS) як міжнародної основи підготовки фінансової звітності та ростом значення конвергенції між МСФЗ (IAS/IFRS) та ЗПБО ці суперечки набули першочергового значення у процесі розробки стандартів.

Відмінності між двома підходами полягають у наступному: стандарти, в основі яких лежать ряд принципів, побудованих на їх ієрархії та допускають можливість використання чітких кількісних критеріїв лише у рідкісних випадках (або зовсім виключають таку можливість), а при визначенні інформації, необхідної для достовірного подання фінансової звітності, покладаються на застосування професійного судження; стандарти, в основі яких лежать правила, характеризуються можливістю використання чітких кількісних критеріїв та положень, спрямованих на уникнення зловживань, а при використанні судження допускається більш вузька сфера його застосування. Чи стане МСФЗ (IAS/IFRS) системою, по-справжньому заснованою на принципах, залежить, головним чином, від думки та підходів усіх учасників процесу підготовки фінансової звітності, включаючи розробників стандартів, осіб, що займаються підготовкою фінансової звітності, аудиторів, користувачів фінансової звітності та регулюючих органів.

Незважаючи на те, що ЗПБО США і засновані на принципах, виникнення правил можна пояснити необхідністю

осіб, що займаються підготовкою фінансової звітності та аудиторів, у більш детальних поясненнях та необхідності регулюючих органів отримання послідовності.

Основна загроза для МСФЗ (IAS/IFRS) полягає у тому, що по мірі того, як МСФЗ (IAS/IFRS) застосовують все більша кількість країн, може збільшитись необхідність у розробці та впровадженню і більш деталізованих правил.

Іноді зазначають, що стандарти засновані на певній упередженості. Тобто, не можна повністю довіряти фінансовим директорам та необхідно контролювати їх рішення. У такій ситуації необхідною умовою стандартів, в основі яких лежать ряд принципів, є те, що регулюючі органи повинні бути готові до того, що результати будуть засновуватись на професійному судженні. Регулюючі органи повинні довіряти особам, які займаються підготовкою фінансової звітності та аудиторам, які, в свою чергу, повинні належним чином застосовувати своє судження. Це також означає, що Рада з МСФЗ має переглянути основу, на якій подається розкриття інформації у примітках. Також доцільно приділяти більше уваги інформації, яку необхідно надавати у примітках до фінансової звітності і яка могла б пояснити судження керівництва разом із можливими наслідками прийнятих рішень.

У практичному відношенні важливо, що від комерційних структур нашої країни, які отримують капітал від західних інвесторів та кредиторів, останні, як правило, вимагають надавати фінансову звітність у форматі ЗПБО США. Крім того, зближення українських національних стандартів бухгалтерського обліку з міжнародними стало одним із напрямів державної економічної політики, що створює умови для більш тісної інтеграції нашої країни у світове господарство, більш масштабного виходу вітчизняних підприємств на світові ринки товарів, послуг, капіталу. Цим і пояснюється зростання уваги зокрема до ЗПБО США як до розповсюджених стандартів ведення обліку, збільшення попиту на спеціалістів, які володіють навиками складання звітності за ЗПБО США.

У процесі розробки міжнародних стандартів IASB та її попередник IASC мали можливість створити стандарти на основі поєднання найкращого досвіду світових розробників стандартів. У результаті цього міжнародні стандарти містять багато елементів із національних стандартів бухгалтерського обліку багатьох розвинених країн світу. І навіть, якщо певні міжнародні стандарти брали за основу існуючі стандарти США та схожі на них, IASB використала оновлений підхід до цих стандартів. У процесі розробки IASB унікала існуючих проблем американських стандартів, наприклад, була зроблена спроба виключити основні принципи стандартів США, сформовані під зовнішнім тиском, та покращити їх. У розрізі одного з напрямів щорічного «проекту покращення» IASB постійно переглядає існуючі стандарти, намагаючись зробити їх більш якісними та змістовними у поєднанні із найкращою світовою практикою. Саме з цих причин деякі з відмінностей між US GAAP та МСФЗ знаходять відображення безпосередньо у міжнародних стандартах як навмисні відхилення від вимог США з метою покращення їх якості.

Деякі відмінності з'явилися через інтерпретації стандартів. Загальновідомо, що МСФЗ (IAS/IFRS) є більш широкими і заснованими на принципах, на відміну від їх

конкурентів ЗПБО США з обмеженим використанням їх інтерпретацій. IASB загалом уникнула випуску інтерпретацій своїх стандартів, вважаючи за краще натомість покласти відповідальність за застосування та інтерпретацію стандартів безпосередньо на аудиторів, осіб, що готують звітність, та офіційний орган - Міжнародний комітет з Інтерпретацій Фінансової Звітності (IFRIC). Американські стандарти, маючи в основі свої принципи, міцні регулюючі органи та законодавче середовище, притримуються більш регульованого підходу з всестороннім контролем за їх використанням та визначеними інтерпретаціями в окремих галузях.

FASB та IASB публічно оголосили про своє зобов'язання щодо конвергенції МСФЗ (IAS/IFRS) та ЗПБО США в Нороульській угоді 2002 року, і, починаючи з того часу, зроблено істотні кроки у напрямі досягнення цієї мети. У 2005 р. SEC зазначила, що оголошена конвергенція, яка триває на даному етапі, є критичним чинником при усуненні вимоги узгодження МСФЗ (IAS/IFRS) ЗПБО США для зарубіжних приватних емітентів, і тільки нещодавно видала пропозицію, яка б не вимагала узгодження звітностей. У серпні 2007 року SEC також випустила концептуальний реліз, який досліджував надання емітентам США можливості складати їх фінансову звітність відповідно до IFRS.

Перед аналізом основних відмінностей між МСФЗ (IAS/IFRS) та ЗПБО США слід зазначити, що існує і декілька спільних рис між даними системами бухгалтерського обліку, які стосуються подання фінансової звітності. Наприклад, за обидвома системами стандартів складовими елементами фінансової звітності є баланс підприємства, звіт про доходи та витрати, звіт про рух грошових коштів та примітки до фінансової звітності. Обидва стандарти вимагають, щоб фінансова звітність готувалась на основі принципу періодичності бухгалтерського обліку (за винятком звіту про рух грошових коштів). Таким чином, МСФЗ (IAS/IFRS) та ЗПБО США мають подібні вимоги до складання звітності, яких мають дотримуватись суб'єкти господарювання при підготовці фінансової звітності.

З метою виявлення найсуттєвіших відмінностей між ЗПБО США та МСФЗ (IAS/IFRS) компанією Ernst & Young було зроблене дослідження серед 130 найбільших світових компаній щодо громадської доступності вимоги узгодження ЗПБО США та МСФЗ (IAS/IFRS), яка ставиться перед іноземними емітентами. Незважаючи на те, що IASB та FASB здійснюють конвергенцію стандартів та докладають до цього багато зусиль, на сучасному етапі між ЗПБО США та МСФЗ (IAS/IFRS) існують майже 200 суттєвих відмінностей, що відзначили компанії, які брали участь у дослідженні.

Із 258 відмінностей, 95, тобто 37%, мають відношення до використання певних пільг при застосуванні МСФЗ (IAS/IFRS), що пов'язано з тим, що за МСФЗ (IFRS) 1 "Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності" суб'єкти господарювання можуть і не використовувати МСФЗ (IFRS) 3 "Об'єднання бізнесу", хоча на сучасному етапі даний стандарт повинен обов'язково використовуватись. 22% стосуються визначення купівельної вартості, вони включають відмінності у даних для визначення купівельної вартості, а саме різні критерії визнання, різні способи надання бухгалтерської інформації про розробку та дослідження активів.

Коли мова йде про придбання, у тому числі й фінансових інструментів, дати, на основі яких

визначається ціна, значно відрізняються у системах ЗПБО США та МСФЗ (IAS/IFRS). За МСФЗ (IAS/IFRS), використовується дата обміну, ЗПБО США стверджують, що оцінка базується на суттєвому періоді до або після придбання, який має бути погодженим та оголошеним. Відповідно до МСФЗ (IAS/IFRS) IFRS ціна придбання включатиме будь-які інші елементи витрат, сума яких може бути достовірно визначена, вони також мають бути відображені на дату придбання. За ЗПБО США випадкові витрати відображаються лише за умови відповідного управлінського рішення.

Згідно МСФЗ (IAS/IFRS) IFRS витрати на придбання, що включають також витрати на розробку та дослідження (IFRS 3), мають капіталізуватися та амортизуватися протягом корисного терміну використання активу. Відповідно до ЗПБО США частина купівельної вартості активів, яка сплачується під час придбання, відноситься до витрат на дослідження та мають оцінюватися, виходячи за дати їх придбання. Згідно норм IFRS 3 покупець не повинен визнавати зобов'язання майбутніми витратами або іншими втратами, які можуть виникнути у результаті господарської операції. ЗПБО США дозволяють покупцю самостійно оцінювати витрати на придбання при відображенні господарської операції.

20 (8%) відмінностей стосуються відображення інтересів дочірніх компаній. Дочірня компанія зазвичай має менший акціонерний капітал та частину субординованих зобов'язань. Відповідно до МСФЗ (IAS/IFRS) при початковому придбанні контрольного пакету акцій дочірня компанія відображається за справедливою вартістю, різницю між справедливою вартістю активів та чистою їх вартістю відображають як гудвіл після придбання. За ЗПБО США лише частина активів та зобов'язань відображаються за справедливою вартістю та з одночасним відображенням гудвілу.

19 (7%) відмінностей стосуються зацікавленості покупців у визначенні справедливої вартості ідентифікованих активів, зобов'язань і випадкових зобов'язань. За МСФЗ (IAS/IFRS) будь-які доходи та витрати визнаються одразу після придбання, відповідно до ЗПБО США негативний гудвіл, що виникає у результаті господарських процесів, має пропорційно зменшити вартість більшості об'єктів необоротних та нефінансових активів, що купуються. Будь-який залишок гудвілу вважається надзвичайною подією.

2. Обмін іноземної валюти. Відмінності, що стосуються обміну іноземної валюти, були відзначені 82 компаніями. З-поміж 90 відмінностей, що потрапили до цієї категорії, 75 (83%) пов'язані з початком використання МСФЗ (IAS/IFRS) та МСФЗ (IFRS) 1 зокрема відповідно до якого користувачі стандартів при першому складанні звітності мали право не використовувати МСФЗ (IAS) 21 "Вплив змін валютних курсів".

3. Нематеріальні активи. 45 відмінностей стосовно нематеріальних активів були відзначені 36 компаніями. Серед них 22 (49%) пов'язані з капіталізацією витрат на дослідження. За МСФЗ (IAS/IFRS), коли технічна і економічна здійсненність проекту може бути продемонстрована, і вказані умови є задовільними, витрати на дослідження мають капіталізуватися. Відповідно до МСФЗ витрати на дослідження та розвиток не регулюються окремим стандартом, а відповідальність за правильне їх відображення покладається на професійне судження бухгалтера.

9 відмінностей (20%) стосуються придбання

нематеріальних активів у процесі дослідження та розвитку. За МСФЗ (IAS/IFRS), придбані у процесі дослідження об'єкти капіталізуються, якщо дані об'єкти можна визначити як нематеріальні активи. Відповідно до ЗПБО США витрати на придбання активів при дослідженнях та розробці проектів, які не мають майбутньої альтернативної вартості, зазвичай відносяться на витрати періоду.

7 відмінностей, що становлять 16 %, пов'язані з капіталізацією витрат на розвиток програмного забезпечення. Аналогічно до витрат на розробку та дослідження за МСФЗ (IAS/IFRS) витрати на розробку програмного забезпечення капіталізуються, якщо їх можна достовірно визначити та вони задовольняють всі інші умови. Відповідно до ЗПБО США більшість витрат є понесеними у періоді витратами, для відображення яких є спеціальне роз'яснення. Використання МСФЗ (IAS/IFRS) та ЗПБО США часто призводить до відмінностей у відображенні таких витрат завдяки як індивідуальним витратам, що капіталізуються, так і спеціальній дослідницькій діяльності, яка також капіталізується.

4. Фінансові інструменти: визнання та оцінка. Відмінності щодо визнання та оцінки фінансових інструментів були відзначені 70 компаніями. З-поміж 126 відмінностей, що потрапили до цієї категорії, 26 (20%) мають відношення до витрат, зокрема фінансових виплат. За МСФЗ (IAS/IFRS), боргові витрати зазвичай зменшують зобов'язання та амортизуються протягом терміну існування боргу. Відповідно до ЗПБО США, такі витрати іноді капіталізуються як окремий актив та амортизуються протягом існування боргу.

18% відмінностей стосуються оцінки інвестицій приватних компаній, та компаній, які не котируються на фондовому ринку. За МСФЗ (IAS/IFRS) ЗПБО США інвестиції у цінні папери відображаються за історичною вартістю, так як здійснити оцінку за справедливою вартістю можливо лише за умови, якщо на ринку існують певні детермінанти такої вартості та коли ціну на фондовому ринку можна ідентифікувати. 10% відмінностей стосуються страхування, гарантій і інвестиційних контрактів. МСФЗ (IAS/IFRS) дозволяють компаніям відображати активи, зобов'язання зі страхування і інвестиційні контракти з урахуванням судження бухгалтера, якщо раніше звітність таких компаній складалась за ЗПБО США. 10% з особливостей мають відношення до активів, які відображаються за справедливою вартістю незалежно від отриманих прибутків чи збитків. За МСФЗ (IAS/IFRS), фінансові активи можна класифікувати на чотири категорії: ті, що відображаються за справедливою вартістю при доходах та збитках; ті, що утримуються для майбутніх інвестицій; позики та дебіторська заборгованість; доступні для продажу активи. За ЗПБО США категоріями фінансових активів є цінні папери, якими торгують, цінні папери для майбутнього обігу; цінні папери, доступні для продажу. Решта 6% відмінностей мають відношення до господарських операцій з цінними паперами.

5. Оренда. 49 компаніями було відзначено 61 розбіжність у відображенні лізингових операцій, 62% яких стосуються майбутніх прибутків від продаж та лізингових угод. МСФЗ (IFRS) 17 «Оренда» вимагає, щоб орендні операції та операції з продажу відображались одразу, коли ціна продажу дорівнює справедливій вартості. Якщо ціна продажу нижча за справедливу вартість, будь-які доходи або витрати повинні

визнаватися одразу, пропорційно до орендних виплат за період корисного використання. Якщо ж ціна продажу вища справедливої вартості, між ними має амортизуватися протягом періоду корисного використання активу. Американський стандарт 28 "Бухгалтерський облік продаж та оренди" вимагає, щоб будь-які доходи у результаті орендних операцій відстрочувались та визнавались пропорційно до загальної орендної плати протягом строку орендного договору.

6. *Формування резервів та непередбачувані події.* 74 компанії відзначили відмінності у відображенні резервів та не передбачуваних обставин. 36% з них пов'язані з реструктуризаціями та раннім виходом на пенсію, так як критерії визнання резервів за МСФЗ (IFRS) та ЗПБО США є різними. 15% відмінностей пов'язані з дисконтуванням резервів. МСФЗ (IAS) 37 "Резерви, умовні зобов'язання та умовні активи" вимагає враховувати фактор знецінення грошей при формуванні резервів. За ЗПБО США дисконтування є можливим лише у випадку, коли сума зобов'язань та платежі є фіксованими та їх можна достовірно визначити.

14% відмінностей стосуються відображення пенсійних зобов'язань. Хоча правила відображення пенсійних зобов'язань є схожими в обох системах обліку, існують певні розбіжності щодо їх оцінки у випадках, коли відбуваються зміни в оцінці витрат або коефіцієнта дисконтування.

14% відмінностей за обтяжливими контрактами, здебільшого орендними договорами. Згідно IFRS резерв потрібно формувати, коли контракт вважається обтяжливим. Відповідно до ЗПБО США резерв можливо сформувати лише за умови, якщо є документальне підтвердження обтяжливості контракту.

7. *Визнання доходів.* 35 компаній сформулювали 46 відмінностей при визнанні доходів, 12% яких стосуються передплат. IFRS не надають особливих правил відображення передоплати, при цьому використовуються загальні правила визнання доходів. За ЗПБО США передплата, у тому числі і безповоротна, визнається відвантаженою продукцією або наданими послугами.

9% відмінностей стосуються ініціативних заохочень продавців. За ЗПБО США стимулювання визнаються лише у випадках їх зазначення у контракті.

8. *Виплати акціонерам.* Серед 152 відмінностей щодо відображення виплат акціонерам, 33% з них стосуються використання МСФЗ (IFRS) 1 у першій редакції, згідно якого використання МСФЗ (IFRS) 2 "Виплати акціонерам" є необов'язковим для акціонерного капіталу, який був вкладений до 7 листопада 2002 року, але не пізніше нової редакції IFRS 1 січня 2005 року.

32% відмінностей пов'язані з затвердженням методу справедливої вартості у бухгалтерському обліку для відображення виплат акціонерам згідно IFRS та використання моделі дійсної вартості за ЗПБО США при затвердженні IFRS 2 та FAS 123 „Акціонерні виплати”.

Розбіжності виникають також при відображенні податків на заробітну плату та дивіденди. Згідно IFRS вони мають бути визнані у тому ж періоді, що і витрати на дивіденди. За ЗПБО США податки на заробітну плату взагалі визнаються лише при здійсненні операцій з акціями.

На основі вищевикладеного матеріалу можна зробити висновок, що між ЗПБО США та МСФЗ (IAS/IFRS) існують як спільні, так і відмінні риси. Основним протиріччям між двома системами стандартів є те, що стандарти ЗПБО США, в основі яких лежать ряд правил, побудовані на ієрархії принципів та допускають можливість використання чітких кількісних критеріїв лише у рідкісних випадках; стандарти МСФЗ (IAS/IFRS), в основі яких лежать принципи, характеризуються можливістю використання чітких кількісних критеріїв та положень, спрямованих на уникнення зловживань, а при використанні судження допускається більш вузька сфера його застосування. Вважаємо, що при розробці нових стандартів недоцільно засновувати їх або на принципах, або на правилах, оптимальне вирішення проблеми вбачаємо у поєднанні правил та принципів з урахуванням прийнятності їх використання при відображенні певних господарських операцій.

Таким чином, відмінності між двома наборами стандартів є досить суттєвими, що значно ускладнює процес складання звітності суб'єктами господарської діяльності, які функціонують на ринках капіталу різних країн, та можливість зіставності облікової інформації. Дана проблема зумовлює необхідність в удосконаленні та продовженні процесу зближення стандартів, а також виборі оптимального шляху їх співіснування.

Література

1. Ernst & Young. *Towards convergence: a survey of IFRS to US GAAP differences* [Текст]. – EYGM Limited, London, 2007. – 144 p.
2. Бутинець, Ф. Ф. *Бухгалтерський облік в Україні. Міфологія. Частина 2* [Текст] / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ЖДТУ, 2003. – 524 с.
3. Голов, С. *Міжнародні стандарти фінансової звітності: вдосконалення та застосування* [Текст] / С. Голов // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2007. – № 11. – С. 43-53.
4. *Применение МСФО: в 3-х частях: Часть 1* [Текст]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1124 с.
5. Соловьева, О. В. *Международная практика учета и отчетности* [Текст] : учебник / О. В. Соловьева. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 332 с.
6. Терехова, В. А. *Международные и национальные стандарты учета и финансовой отчетности* [Текст] / В.А. Терехова. – СПб. : Питер, 2003. – 272 с.

СУТТЄВІСТЬ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА

Розкрито сутність поняття „суттєвості” в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності. Визначено роль суттєвості у формуванні показників бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Сформовано об’єкти застосування суттєвості в обліковій політиці підприємства.

Ключові слова

Суттєвість, поріг суттєвості, облікова політика підприємства, об’єкти суттєвості, бухгалтерський облік, фінансова звітність, положення (стандарту) бухгалтерського обліку.

Питання організації бухгалтерського обліку в умовах становлення та розвитку соціально-орієнтованої економіки в нашій країні набувають актуального значення. Одним з найважливіших питань організації системи бухгалтерського обліку на кожному підприємстві є формування облікової політики. Визначальним моментом при формуванні облікової політики є оцінка рівня суттєвості інформації. Суттєвою визнається інформація, відсутність якої у фінансовій звітності може вплинути на економічні рішення її користувачів. Тому питання визначення рівня суттєвості інформації при формуванні облікової політики підприємства в останній час набуло важливого значення.

Окремі питання суттєвості в обліковій політиці підприємства досліджувалися деякими вітчизняними вченими-економістами, а саме: Д. Л. Волковим, В. О. Ганусич, С. Ф. Головим, В. Б. Клевець, М. П. Кондраковим, М. І. Кутером, В. С. Ленем, С. О. Николаєвою, С. А. Смірноюю, Л. П. Хабаровою, Л. З. Шнейдманом та ін. Однак такі дослідження не є комплексними і узагальнюючими. Тому питання застосування суттєвості під час формування облікової політики підприємства потребують подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження поняття суттєвості, вивчення об’єктів застосування та відображення її критеріїв в обліковій політиці підприємства.

При формуванні облікової політики важливим питанням, на яке необхідно звернути увагу, є суттєвість. Інформація є суттєвою, якщо її відсутність або неправильне відображення у фінансовій звітності може вплинути на економічні рішення користувачів.

Вимога стосовно правильності та достовірності відображення облікової інформації у фінансових звітах ставилася з моменту їх виникнення. Питання повного висвітлення інформації у фінансовій звітності почали підніматися лише на початку ХХ ст. одним з видатних італійських вчених П'єро д'Альвізе (1934 р.). Своє вчення, назване ним логісміологією, він виразив у восьми загальних принципах, серед яких виділив принцип відносної повноти: „Обсяг облікової інформації залежить від мети, що стоїть перед бухгалтером. Він повинен провести адміністрацію між Сциллою надлишкових даних та Харибдою інформаційних вакуумів” [1, с. 232].

Слід відмітити те, що принцип повного висвітлення реалізується через суттєвість.

В економічній літературі суттєвість розглядають як: принцип бухгалтерського обліку [2, с. 168-169]; вимогу до фінансової звітності [3, с. 158-159]; якісну характеристику фінансових звітів [4, с. 25-26; 5, с. 29-30].

У Концептуальній основі складання та подання фінансових звітів, затвердженій Радою Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) в 2001 р., суттєвість відносять до доречності, однієї з якісних характеристик фінансових звітів. В Україні згідно національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО) суттєвість у переліку принципів бухгалтерського обліку відсутня. Як одна з якісних характеристик фінансової звітності наводиться доречність, на яку впливає суттєвість. Інформація є суттєвою, якщо її пропуск або неправильне відображення у фінансових звітах може вплинути на економічні рішення користувачів.

Отже, суттєвість виступає певним порогом або критерієм розмежування, а не принципом бухгалтерського обліку, вимогою до фінансової звітності, а скоріше всього якісною характеристикою, яка здатна впливати на економічні рішення користувачів фінансової звітності.

Суттєвість інформації визначається Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ), національними П(С)БО і Листом Міністерства фінансів України „Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності” від 29.07.2003 р., № 04230-04108 [6, с. 59-60].

Саме поняття „суттєвість” разом з багатьма іншими термінами прийшло до нас з міжнародної практики, зокрема, з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (МСБО).

У Концептуальній основі складання та подання фінансових звітів, затвердженій Радою МСБО у квітні 2001 р. в п. 30, відмічено, що „інформація є суттєвою, якщо її пропуск або неправильне відображення може вплинути на економічні рішення користувачів, прийняті на основі фінансових звітів. Суттєвість залежить від обсягу статті та помилки, допущеної за певних обставин у зв'язку з пропуском чи неправильним відображенням. Отже, суттєвість скоріше є певним порогом або критерієм відсікання, а не основною якісною характеристикою, яка повинна бути притаманною інформації, щоб вона стала корисною” [5, с. 30]. Більш повне визначення суттєвості наведено у п. 11 МСБО № 1 „Подання фінансових звітів” і в п. 5 МСБО № 8 „Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки”, а саме: „...пропуск або викривлення статей є суттєвими, якщо вони можуть (окремо чи в сукупності) вплинути на економічні рішення користувачів, прийняті на основі фінансових звітів. Суттєвість залежить від розміру та характеру пропуску чи викривлення, що оцінюються за конкретних обставин. Розмір або характер статті, або їх поєднання можуть бути визначальним чинником” [5, с. 665, 770]. У п. 3 П(С)БО № 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності” суттєвою вважають інформацію, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності [7, с. 24]. Відповідно суттєвою вважається інформація, відсутність якої може вплинути на економічні рішення користувачів фінансової звітності. У відповідності до вимог п. 3 П(С)БО № 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності” Міністерством фінансів України розроблено рекомендації стосовно застосування суттєвості в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності та наведено його визначення.

„Суттєвість – характеристики облікової інформації, які визначають її здатність впливати на рішення користувачів фінансової звітності” [6, с. 59].

Як бачимо, тлумачення суттєвості в національних нормативних документах близьке до міжнародного. Однак суттєвість показника залежить від таких факторів, як оцінки показника або його відносного розміру; характеру показника і конкретних обставин його виникнення. Тому дане визначення суттєвості, яке наведено у вітчизняних нормативних документах, необхідно доповнити тим, що на суттєвість впливає не тільки розмір тої чи іншої статті, а її характер.

Критеріями суттєвості є її кількісні та якісні характеристики, важливі для користувачів такої інформації.

Кількісний вираз суттєвості визначається за допомогою порогу суттєвості.

Поріг суттєвості – абсолютна або відносна величина,

яка є кількісною ознакою суттєвості облікової інформації [6, с. 59].

Поріг суттєвості підприємство визначає самостійно з урахуванням вимог національних П(С)БО та рекомендацій Листа Міністерства фінансів України „Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності” від 29.07.2003 р., № 04230-04108.

Кількісне значення порогу суттєвості може визначатись у відсотках до значення певного показника (групи показників) фінансової звітності підприємства.

Деякі вітчизняні економісти замість „порог суттєвості” в економічній літературі вживають вираз „порог істотності” [8, с. 21; 9, с. 290; 10, с. 20]. Згідно з тлумачним словником сучасної української мови: суттєвий – який становить саму суть, зміст чого-небудь; важливий, значний, а істотний – який становить сутність або стосується сутності чого-небудь; дуже важливий, значний, вагомий [11, с. 1417, 507]. Отже, застосування в економічній літературі термінів „порог суттєвості” або „порог істотності” не викликає ніяких заперечень, оскільки між ними не має суттєвих відмінностей.

О. П. Войналович вважає, що застосування порогу суттєвості в процесі ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності призведе до порушення принципу повного висвітлення [9, с. 290]. Згідно п. 38 Концептуальної основи складання та подання фінансових звітів інформація у фінансових звітах має бути повною в межах суттєвості та витрат, пов'язаних з її отриманням [5, с. 31]. Таким чином, принцип повного висвітлення реалізується через суттєвість, яка визначається якісними і кількісними характеристиками інформації, які важливі для користувачів фінансової звітності і не суперечить йому.

У П(С)БО № 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності” вказано, що суттєвість інформації визначається відповідними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та керівництвом підприємства. Однак, в деяких П(С)БО не визначено кількісний поріг суттєвості, і тому підприємство повинно самостійно встановити рівень суттєвості окремих об'єктів обліку і відобразити в Наказі про облікову політику.

Суб'єктами визначення суттєвості облікової інформації є органи, які уповноважені на регулювання питань бухгалтерського обліку і фінансової звітності, та власник (власники) або уповноважений орган (посадова особа), який здійснює керівництво підприємством відповідно до законодавства та установчих документів.

Об'єктами застосування суттєвості є:

- діяльність підприємства в цілому;
- окремі господарські операції та об'єкти обліку;
- статті фінансової звітності [6, с. 59].

В Україні застосування критеріїв суттєвості до підприємства в цілому передбачає можливість використання спрощеної системи бухгалтерського обліку та звітності підприємством, обсяги діяльності якого нижче встановленого порогу суттєвості. Згідно законодавства України до суб'єктів малого підприємництва, які застосовують спрощену форму бухгалтерського обліку і звітності, відносять суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та власності, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує п'ятидесяти осіб та суми валового доходу, еквівалентної п'ятисот тисячам євро за середньорічним курсом Національного банку України.

Об'єктами бухгалтерського обліку є активи, зобов'язання, власний капітал та господарські процеси (господарські операції).

Суттєвість окремих господарських операцій та об'єктів обліку визначається керівництвом підприємства, якщо інше не передбачено національними П(С)БО. Тому критерії суттєвості, які обирає підприємство щодо окремих об'єктів обліку згідно Листа Міністерства фінансів України „Про облікову політику” від 21.12.2005 р., № 31-34000-10-5/27793, повинні бути відображені в Наказі про облікову політику. Вважаємо, що поріг суттєвості щодо окремих господарських операцій і об'єктів обліку є невід'ємним елементом облікової політики, який для кожного підприємства може бути різним у залежності від обсягів його діяльності.

Визначення порогу суттєвості в обліковій політиці необхідно для вирішення наступних завдань:

- формування окремих об'єктів обліку (об'єктів активів, зобов'язань та власного капіталу) з метою визнання статей Балансу;
- формування окремих видів доходів та витрат з

метою формування статей Звіту про фінансові результати;

- формування кількісної ознаки зміни вартості необоротних активів з метою їх переоцінки або визначення втрат (доходів) від зменшення (поновлення) корисності;
- формування кількісних ознак для класифікації орендних операцій (операційна оренда, фінансова оренда);
- формування звітних сегментів;
- формування кількісних ознак для визначення подібних активів;
- формування інших кількісних ознак, які необхідні для визначення елементів (статей) фінансової звітності підприємства [12, с. 199-200].

При формуванні порогу суттєвості щодо окремих господарських операцій та об'єктів обліку можуть бути використані рекомендації Міністерства фінансів України „Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності” від 29.07.2003 р., № 04230-04108, в яких встановлено поріг суттєвості до окремих об'єктів обліку (Таблиця 1).

Таблиця 1. Рекомендації щодо визначення порогу суттєвості для окремих об'єктів обліку

№ п/п	Об'єкт визначення суттєвості	Поріг суттєвості	Базовий показник для визначення порога суттєвості
1.	Окремі об'єкти обліку активів, зобов'язань і власного капіталу	до 5 %	Підсумок відповідно всіх активів, усіх зобов'язань і власного капіталу
2.	Окремі види доходів і витрат	до 2 %	Чистий прибуток (збиток) підприємства
3.	Переоцінка або зменшення корисності об'єктів обліку	до 1 %	Чистий прибуток (збиток) підприємства
		до 10 %	Відхилення залишкової вартості об'єктів обліку від їх справедливої вартості
4.	Окремі види доходів, витрат і відображення переоцінки або зменшення корисності об'єктів обліку неприбуткових організацій	до 0,5 %	Сума надходжень на провадження статутної діяльності
5.	Строк оренди для визнання оренди фінансовою	до 75 %	Строк корисного використання об'єкту оренди
6.	Визначення звітного сегмента	до 10 %	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) або фінансових результатів сегмента або активів усіх сегментів підприємства
7.	Визначення подібних активів	Не більше 10 %	Різниця між справедливою вартістю об'єктів обміну
8.	Інші господарські операції та об'єкти обліку	У межах 1-10 %	Обсяг діяльності підприємства, характер впливу об'єкта обліку на рішення користувачів та якісних чинників, які можуть впливати на визначення порогу суттєвості
9.	Статті фінансової звітності за невстановленими формами фінансової звітності	Частка відповідної статті в базовому показнику	За базовий показник рекомендується використовувати: - для статей Балансу - суму власного капіталу та підсумок відповідного класу активів або зобов'язань; - для статей Звіту про фінансові результати - суму прибутку (збитку) від операційної діяльності або суму доходу або витрат за звітний період; - для статей Звіту про рух грошових коштів - чистий рух грошових коштів (надходження або витрачання) відповідно від операційної, інвестиційної або фінансової діяльності за звітний період

Необхідно відзначити, що поріг суттєвості до об'єктів бухгалтерського обліку в цьому нормативному документі встановлено майже на такому самому рівні,

який існує в зарубіжних країнах. Так в США в якості суттєвих часто розглядають суми, які складають не менше 5-10 % доходів або активів. Суми, які можна

вважати суттєвими, безумовно, залежать від розміру компанії. Одна і та ж сума може виявитися критичною для малої фірми і незначною в обороті корпорації-гіганта [13, с. 32]. У Росії кількісним критерієм суттєвості є 5 % поріг показника від загального підсумку відповідних даних за звітний рік. Однак, даний показник є рекомендаційним і рівень суттєвості може визначатися підприємством самостійно, але обов'язково повинен бути відображений в обліковій політиці підприємства і становити 3 % або 7 % тощо [14, с. 9].

У Концептуальній основі складання та подання фінансових звітів і МСФЗ порядок встановлення порогу суттєвості не передбачено, тому це є професійним судженням бухгалтера.

Аналіз Наказів про облікову політику багатьох підприємств України показав, що в більшості із них відсутній такий показник, як поріг суттєвості. В деяких із них в рядку „Поріг суттєвості” вказують лише певну суму, наприклад, 50 грн., 100 грн., 500 грн. або 1000 грн., що суперечить вимогам нормативних документів, зокрема вимогам національних П(С)БО та рекомендаціям Листа Міністерства фінансів України „Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності” від 29.07.2003 р., № 04230-04108. Згідно національних П(С)БО і вищевказаного нами Листа для кожного об'єкта бухгалтерського обліку рекомендовано певний поріг суттєвості, а не єдиний поріг суттєвості для всіх об'єктів бухгалтерського обліку.

Що стосується статей фінансової звітності, то згідно Листа Міністерства фінансів України „Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності” від 29.07.2003 р., № 04230-04108 при визначенні суттєвості окремих статей за поріг суттєвості може прийматися частка відповідної статті у базовому показнику. За базовий показник рекомендується використовувати:

- для статей Балансу - суму власного капіталу та підсумок відповідного класу активів або зобов'язань;
- для статей Звіту про фінансові результати - суму прибутку (збитку) від операційної діяльності або суму доходу або витрат за звітний період;
- для статей Звіту про рух грошових коштів - чистий рух грошових коштів (надходження або видаток) відповідно від операційної, інвестиційної або фінансової діяльності за звітний період [6, с. 60].

У Листі Міністерства фінансів України „Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності” також вказано, що кожен суттєву статтю слід наводити у

фінансовій звітності окремо, а несуттєві статті об'єднувати зі статтями, подібними за характером або функціями. Суттєвість статті визначається її величиною і характером, що розглядаються разом. Окремі, однакові за характером об'єкти бухгалтерського обліку доцільно об'єднувати в одну статтю, навіть якщо величина кожного виду об'єктів є суттєвою.

Статті, які мають суттєву величину і відрізняються за характером або функціями, слід подавати окремо. Зокрема, не можна об'єднувати такі статті фінансової звітності: монетарні та немонетарні; поточні та непоточні; операційні та не операційні; відсоткові та не відсоткові.

Крім цього, у Листі Міністерства фінансів України „Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності” від 29.07.2003 р. № 04230-04108 вказано, що застосування суттєвості для наведення статей у фінансовій звітності здійснюється, якщо її форми не встановлені положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або іншими нормативно-правовими актами [6, с. 60]. У нашій країні всі форми фінансової звітності регламентовані нормативно-правовими актами (П(С)БО тощо) і тому не підпадають під об'єкт застосування суттєвості. Отже, п. 7 Листа Міністерства фінансів України „Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності” від 29.07.2003 р. № 04230-04108 можна використовувати лише для форм внутрішньої звітності, яку складають для власників і керівництва підприємства та не подають до органів статистики. Прикладом такого звіту може бути Звіт про прибутки і збитки структурного підрозділу підприємства, а також інші подібні форми внутрішньої звітності. Критерії суттєвості для цілей управлінського обліку законодавчими актами та нормативними документами не передбачено. Суттєвість інформації для цілей управлінського обліку визначається самим керівництвом підприємства і залежить від рівня його професійного судження. Таким чином, підприємство формуючи свою облікову політику, само вирішує, що вважати суттєвою інформацією, а що ні. Однак в Наказі про облікову політику підприємство самостійно обов'язково повинно вказати поріг суттєвості щодо окремих об'єктів обліку, окремих господарських операцій тощо відповідно до затверджених П(С)БО та рекомендацій Листа Міністерства фінансів України „Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності”.

Література

1. Соколов, Я. В. *История развития бухгалтерского учета [Текст] / Я. В. Соколов. - М.: Финансы и статистика, 1985. - 367 с.*
2. Бутинець, Ф. Ф. *Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах [Текст] : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 „Облік і аудит” / Ф. Ф. Бутинець, Л. Л. Горецька. - Житомир: ПП „Рута”, 2002. - 544 с.*
3. Волков, Д. Л. *Финансовый учет: теория, практика, отчетность организации [Текст] : учеб. пособие / Д. Л. Волков. - СПб.: Издат. дом С.-Петербур. гос. ун-та, 2006. - 640 с.*
4. Голов, С. Ф. *Фінансовий облік [Текст] : підручник / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко, І. Ю. Кравченко, Г. А. Ямборко. - К.: Лібра, 2005. - 976 с.*
5. *Міжнародні стандарти фінансової звітності 2004 [Текст] / Перекл. з англ. за ред. С. Ф. Голова. - І частина. - К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2005. - 1304 с.*
6. *Про суттєвість у бухгалтерському обліку і звітності [Текст] : Лист Міністерства фінансів України від 29.07.2003 р., № 04230-04108 // Бухгалтерський облік і аудит. - 2003. - № 8. - С. 59-60*
7. Пархоменко, В. М. *Бухгалтерський облік в Україні. Нормативи. Коментарі. Ч. 9 [Текст] / В. М. Пархоменко. - Луганськ : Футура, 2006. - 672 с.*
8. *Войтенко, Т. Облікова політика: стратегія підприємства - 2003 [Текст] / Т. Войтенко // Податки та бухгалтерський облік. - 2003. - № 1-2 (559-560). - С. 15-23*
9. *Войналович, О. П. Оптимізація положень розпорядчого документу з облікової політики [Текст] / О. П. Войналович // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип. 7, ч. 1. - Кіровоград : КНТУ, 2005. - С. 288-296*
10. *Лукінова, О. Організація бухгалтерського обліку. Облікова політика [Текст] / О. Лукінова // Всеукраїнський бухгалтерський тижневик „БАЛАНС”. - 2005. - № 5 (547), 1 лютого. - С. 19-24*

-
11. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., доп. та CD) [Текст] / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. : Ірпінськ : ВТ „Перун”, 2007. – 1736 с. : іл.
 12. Організація бухгалтерського обліку [Текст] : навчальний посібник / За редакцією В. С. Леня. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 696 с.
 13. Качалин, В. В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами GAAP [Текст] / В. В. Качалин. – М. : Эксмо, 2007. – 400 с.
 14. Смирнова, С. А. Учетная и налоговая политика организации [Текст] / С. А. Смирнова. – М. : Изд-во «Бухгалтерский учет», 2005. – 248 с.

ПРОБЛЕМИ УЗГОДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ТА ОПОДАТКОВУВАННЯ ПРИБУТКУ

Обґрунтовано принципи і методи визначення фінансових результатів з врахуванням необхідності реформування податкового законодавства.

Ключові слова

Фінансовий результат, оподаткування прибутку, міжнародні стандарти фінансової звітності.

Реформування системи бухгалтерського обліку підприємств України у відповідності до міжнародних стандартів фінансової звітності є важливим кроком до залучення іноземних інвестицій і конкурентоспроможності підприємств України. В дійсності реформа бухгалтерського обліку повинна бути набагато глибшою і заключатися в побудові ефективної надбудови над новими економічними відносинами в Україні. Зокрема повинно створитися середовище, що забезпечує формування корисної і об'єктивної інформації про фінансове положення і результати діяльності підприємства. Це необхідно для того, щоб підприємства, які виходять на міжнародні ринки були їх повноправними учасниками, а фінансова звітність, складена у відповідності до міжнародних стандартів фінансової звітності, об'єктивно відображала діяльність, фінансовий стан і зростання вартості компанії. Причини відмінностей щодо формування фінансового результату і визначення суми оподаткованого прибутку полягають у різних цілях бухгалтерського та податкового обліку, методологічному вакуумі між Міністерством фінансів України та Державною податковою адміністрацією. З методичної точки зору відмінності полягають в застосуванні різної термінології, відмінних тлумачень одних і тих же понять, введення в податковому законодавстві своєрідних (відмінних від бухгалтерських) визначень і класифікацій, та подання податкової звітності. У вчених і практиків з бухгалтерського обліку виникає питання: якщо фінансова звітність підприємств України складається згідно вимог положень (стандартів) бухгалтерського обліку, які відповідають міжнародним стандартам

фінансової звітності, то яким принципам і цілям підпорядкована податкова звітність, зокрема декларація про прибуток? Відсутність методики узгодження фінансового результату і прибутку до оподаткування на підприємствах України призводять у багатьох випадках до помилок у відображенні інформації у фінансовій і податковій звітності, визначенні суми оподаткованого прибутку і податку на прибуток.

З метою максимального використання показників бухгалтерського обліку в процесі складання податкової звітності необхідно правильно організувати бухгалтерський облік, сформувати облікову політику підприємства. Однак відмінності між показниками результатів діяльності, визначених згідно правил бухгалтерського обліку і оподаткованим прибутком, який визначається згідно правил податкового законодавства, досить суттєві, через що виникають наукові дискусії щодо уніфікації правил визнання доходів (валових доходів), витрат (валових витрат). Розбіжності між цими показниками уникнути неможливо, проте необхідно усунути недоречні відмінності, розробити методику узгодження бухгалтерського обліку і податкових розрахунків. Зрозуміло, що хаотичність в обліку важливих загальнодержавних показників призводить до втрати контрольної функції бухгалтерського обліку.

Саме тому до важливих питань реформування і упорядкування відноситься методика розрахунку оподаткованого прибутку і податкових зобов'язань з податку на прибуток за даними бухгалтерського обліку. Виникає потреба у підвищенні наукової обґрунтованості принципів і методів визначення фінансових

результатів з врахуванням необхідності реформування податкового законодавства, що визначає мету та завдання дослідження.

Найбільш суттєвими і проблемними щодо організації і методики обліку є формування інформації про фінансові результати та визначення суми оподаткованого прибутку і відповідно суми зобов'язань з податку на прибуток. Проблема полягає в тому, що на підприємствах України фінансовий результат звітного періоду формується згідно вимог положень (стандартів) бухгалтерського обліку, одночас, за правилами податкового законодавства виокремлено визначається оподатковуваний прибуток, який є базою визначення суми податку на прибуток. Для визначення суми оподаткованого прибутку і податку на прибуток підприємства України окремо обліковують суми валових витрат, валових доходів, амортизаційних відрахувань відповідно до вимог податкового законодавства, складають і подають до органів державної податкової адміністрації податкову звітність. Причини відмінностей щодо формування фінансового результату і визначення суми оподаткованого прибутку полягають у різних цілях бухгалтерського та податкового обліку, методологічному вакуумі між Міністерством фінансів України та Державною податковою адміністрацією. З методичної точки зору відмінності полягають у застосуванні різної термінології, відмінних тлумачень одних і тих же понять, введення в податковому законодавстві своєрідних (відмінних від бухгалтерських) визначень і класифікацій, і подання податкової звітності. Подолання відмінностей передбачено програмою реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів (1998 р): «буде забезпечена відповідність національної системи бухгалтерського обліку загальноєкономічним підходам до ведення бухгалтерського обліку, створена модель взаємодії систем бухгалтерського обліку та оподаткування» [1, с. 42]

Враховуючи важливість питання взаємозв'язку бухгалтерського і податкового обліку ці проблеми досліджувалися в наукових працях і доповідях на наукових конференціях М. Білухою, Ф. Ф. Бутинцем, С. Ф. Головим, А. М. Дем'яненко, Л. Г. Ловінською, В. М. Пархоменко. Кожен з авторів відстоює власну точку зору щодо необхідності і можливості узгодження показників бухгалтерського і податкового обліку. В економічній літературі вітчизняними вченими обговорюються проблеми, які стосуються зокрема таких питань: 1) доцільності виділення податкових розрахунків у відокремлену підсистему бухгалтерського обліку і відокремлення фінансового результату від оподаткованого прибутку; 2) доцільності обліку об'єкта оподаткування у складі цілісної системи бухгалтерського обліку і узгодження чи об'єднання фінансового результату і оподаткованого прибутку.

При розмежуванні показників прибутку в системі бухгалтерського обліку і оподаткованого прибутку не було навіть визначення поняття податкового обліку. У зв'язку з цим, як вказує А. М. Дем'яненко, розпочалася "імпровізація" розуміння податкового обліку різними авторами [2, с. 5]. Ф. Ф. Бутинець і Н. В. Шатило податковий облік визначають як підсистему бухгалтерського обліку, яка на підставі затверджених державою правил виконує функції нарахування та сплати податків і надходження інформації про це відповідним державним органам [3, с. 15]. На думку

професора М. Білухи, податковий облік не існує автономно як окремий вид обліку, а є складовою частиною інтегрованої системи господарського обліку, його призначення за даними бухгалтерського обліку групувати потрібну інформацію у податковій звітності за платежами до бюджетів різних рівнів [4, с. 18]. В. М. Пархоменко вказує, що програма реформування бухгалтерського обліку проголошує необхідність взаємодії систем бухгалтерського обліку та оподаткування [1, с. 4]. Л. Г. Ловінська стверджує: „Методологічним підґрунтям податкового обліку є тлумачення його сутності як способу оцінки й узагальнення доходів і витрат, активів і зобов'язань підприємства з метою оподаткування” [5, с. 191]

Враховуючи розбіжності у розумінні податкового обліку, в законодавстві наведено визначення податкового обліку: “ податковий облік платника податку на прибуток підприємств – це облік валових доходів, валових витрат та їх коригування, а також облік балансової вартості активів, що підлягають амортизації, з метою визначення об'єкта оподаткування . Об'єктом оподаткування є прибуток, який визначається шляхом зменшення суми валового доходу звітного періоду на суму валових витрат і суму амортизаційних відрахувань. Склад і сума валових доходів, валових витрат і амортизаційних відрахувань визнається згідно правил, встановлених Законом України “Про оподаткування прибутку підприємств” [6].

Передусім, відмінні підходи і правила обліку фінансового результату за вимогами положень (стандартів) бухгалтерського обліку і податкового законодавства забезпечують автономність ведення бухгалтерського обліку і податкових розрахунків фінансових результатів. Без взаємоузгодженості бухгалтерського і податкового обліку породжуватимуться проблеми не тільки облікового, а й загальноєкономічного характеру. Вирішення проблеми уніфікації залежить від зміни податкового законодавства і порядку складання Декларації про прибуток, яка повинна бути замінена розрахунком оподаткованого прибутку на підставі показників звіту про фінансові результати. Це забезпечить економічність і достовірність цілісної системи обліку. Протягом періоду реформування бухгалтерського обліку 1997-2008 рр. здійснено низку заходів, які передбачали вирішення проблеми узгодженості порядку визначення фінансового результату і оподаткованого прибутку (табл. 1).

При дослідженні хронології узгодженості порядку визначення фінансового результату і оподаткованого прибутку спостерігаються різнопланові заходи, які не зовсім послідовні. Проблеми створення моделі взаємодії систем бухгалтерського обліку та оподаткування, які передбачені програмою реформування системи бухгалтерського обліку на сьогодні не вирішені. Аналізуючи заходи Міністерства фінансів України щодо виконання програми реформування бухгалтерського обліку та узгодженості бухгалтерського і податкового обліку протягом 1999-2008 рр., можна зробити висновок про певні або помилкові, або невдалі заходи.

Досліджуючи методологічні засади податкового обліку, Л. Г. Ловінська вказує на існування проблеми податкового обліку: “По-перше, проблема податкового обліку є досить новою, як і сама система оподаткування податком на прибуток в Україні. Відсутність наукових традицій у дослідженні цього питання спонукає дослідників до поверхового підходу, спроб знайти

відповідь лише за допомогою пошуку технічного вирішення. По-друге, науковці, проводячи дослідження, обминають цю проблему, а практики її розв'язують інтуїтивно, виходячи з власного досвіду, безумовно, обмеженого" [5, с. 188]. Неможливо погодитися із твердженням науковця щодо обмеженого досвіду практиків, адже проблема ведення податкового обліку на підприємствах України вирішена практиками і, на

жаль, не досліджена науковцями. Досить вдалими є твердження щодо пошуку науковцями технічного вирішення проблеми, адже свідченням саме такого вирішення були "Методичні рекомендації про складання регістрів бухгалтерського обліку податкових різниць, валових доходів та валових витрат", які не сприйняті практиками.

Таблиця 1. Нормативне регулювання узгодженості системи бухгалтерського обліку фінансового результату і оподаткованого прибутку

Дата	Нормативно – законодавчий акт щодо узгодженості визначення фінансового результату і оподаткованого прибутку	Коротка характеристика
22.05.1997	Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств"	Визначає правила визначення оподаткованого прибутку в системі бухгалтерського обліку
04.08.1997	Наказ МФУ про затвердження рекомендацій з бухгалтерського обліку валових витрат і валових доходів	Встановлено рекомендації обліку валових витрат і валових доходів на рахунках бухгалтерського обліку
28.10.1998	Постанова КМУ "Про затвердження програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів"	Передбачено забезпечення відповідності національної системи бухгалтерського обліку загальноєвропейським підходам, створення моделі взаємодії систем бухгалтерського обліку та оподаткування [с. 42]
16.07.1999	Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні"	Визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності[с.]
30.11.1999	Наказ МФУ "Про затвердження плану рахунків бухгалтерського обліку та інструкції про її застосування"	Встановлено порядок ведення синтетичного і аналітичного обліку згідно норм П(С)БО, відсутні рахунки щодо обліку валових доходів та валових витрат .
31.12.1999	Наказ Міністерства фінансів України Про затвердження П(С)БО 17"Податок на прибуток",	Визначає методологічні засади визнання витрат з податку на прибуток.
13.01.2005	Ухвалено Методологічною радою з бухгалтерського обліку при МФУ Проект положення бухгалтерського обліку валових доходів та валових витрат суб'єктів господарювання в Україні	Запропоновано введення у діючий план рахунків синтетичних рахунків для обліку валових доходів та валових витрат. Основна ідея - організувати в системі бухгалтерського обліку підсистему, за даними якої визначити податковий прибуток [с. 192].
29.01.2007	Наказ Міністерства фінансів України № 45 „Про затвердження Методичних рекомендацій про складання регістрів бухгалтерського обліку податкових різниць, валових доходів та валових витрат”.	Рекомендовано методика бухгалтерського обліку податкових різниць, валових доходів та валових витрат у регістрах бухгалтерського обліку.
29.12.2006	Наказ Міністерства фінансів України від № 1316 „Про затвердження Положення про порядок розрахунку податкових різниць за даними бухгалтерського обліку”,	Встановлено порядок розрахунку податкових різниць за даними бухгалтерського обліку, який суперечив МСФЗ
18.01.2008	Наказ Міністерства фінансів України № 30 Про визнання таким, що втратив чинність, наказу Міністерства фінансів України від 29.12.2006 р. № 1316	Скасовано Положення про порядок розрахунку податкових різниць за даними бухгалтерського обліку
18.01.2008	Наказ Міністерства фінансів України № 31 Про визнання таким, що втратив чинність, наказу Міністерства фінансів України від 29.01.2007 р. № 45	Скасовано Положення про порядок розрахунку податкових різниць за даними бухгалтерського обліку. Скасовано методичні рекомендації про складання регістрів бухгалтерського обліку податкових різниць, валових доходів та валових витрат”.

Тим часом, перехід від фінансового прибутку до показника оподаткованого прибутку здійснюється за допомогою визначення відмінностей між балансовою оцінкою активу чи зобов'язання у фінансовій звітності

та їх податковою базою, які є досить суттєвими. Дана проблема розв'язується за допомогою методики, загальний принцип якої полягає у трансформації значення прибутку за фінансовою звітністю до

прибутку, що підлягає оподаткуванню за методом коригувань першого на суму тимчасових різниць, що підлягають вирахуванню (оподаткуванню), які збільшують або зменшують базу оподаткування з податку на прибуток підприємств. Доречно ввести для підприємств України нову систему обов'язкової звітності у вигляді Додатків до звіту про фінансові результати, де у табличній формі наводиться інформація про відмінності між балансовою вартістю і податковою базою активів і зобов'язань, що призводить до різних фінансових результатів, сформованих у системі бухгалтерського обліку та податкових розрахунків.

Запропонована методика узгодження фінансового результату та оподаткованого прибутку може бути застосована у такій послідовності:

1. Збирання і систематизація розбіжностей між балансовою вартістю і податковою базою активу чи зобов'язання визначених згідно з податковим законодавством України та положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Як джерело інформації доцільно використати показники балансу, дані реєстрів бухгалтерського обліку та податкових розрахунків.
2. Розрахувати тимчасові різниці на підставі порівняння балансової вартості і податкової бази активу та зобов'язання з метою визначення відстрочених податкових активів чи зобов'язань. Джерелом інформації доцільно використати відомості обліку тимчасових різниць і алгоритм розрахунку встановлений положенням (стандартом) бухгалтерського обліку.
3. Встановити причину виникнення тимчасових різниць для достовірного подання інформації про відстрочені активи і зобов'язання, які повинні відобразитися за статтями власного капіталу чи

вплинути на суму витрат (доходів) з податку на прибуток.

4. Розрахувати суму витрат (доходів) з податку на прибуток та відстрочених податкових активів чи відстрочених податкових зобов'язань і відобразити в системі рахунків бухгалтерського обліку і фінансовій звітності.
5. Встановити на звітну дату необхідність коригування чи згортання відстрочених активів чи зобов'язань які визнані в минулих звітних періодах. Подати інформацію про суми відстрочених податкових активів і зобов'язань у примітках відповідно до вимог П(С)БО 17 "Податок на прибуток".

Для застосування вказаного алгоритму визначення оподаткованого прибутку на основі фінансового результату необхідно в першу чергу замінити декларацію з податку на прибуток на податковий звіт "Коригування фінансового результату і визначення оподаткованого прибутку"

Отже, позитивною рисою запропонованої методики є зручність щодо її використання при складанні фінансової і податкової звітності для бухгалтерських служб підприємств і надійним інструментом системи контролю правильності розрахунку об'єкта оподаткування – для контролюючих органів. Розрахункові робочі таблиці можуть бути розроблені як реєстри бухгалтерського обліку, що значно спрощує систематизацію та обробку інформації, процедуру формування фінансових результатів у фінансовій і податковій звітності. Крім того, ведення бухгалтерського обліку тимчасових різниць як бази для визначення відстрочених податкових активів і зобов'язань на систематичній основі дозволяє уточнювати і коригувати суму витрат з податку на прибуток за звітними періодами у звіті про фінансові результати.

Література

1. Пархоменко, В. Реформування бухгалтерського обліку як складова трансформації економіки України [Текст] / В. Пархоменко // Реформування бухгалтерського обліку в Україні. – Луганськ : "Промдрук" ДСД "Лугань", 2000. – 272 с.
2. Дем'яненко, М. Я. Про співвідношення бухгалтерського та податкового обліку [Текст] / М. Я. Дем'яненко // Облік і фінанси АПК. – 2004. – № 1. – С. 10 -17.
3. Бутинець, Ф. Ф. Податковий облік в Україні [Текст] : навч. посіб. / Ф. Ф. Бутинець, Н. В. Шатило. – Житомир, 1998. – 359 с.
4. Білуха, М. Т. Теорія бухгалтерського обліку [Текст] : підручник / М. Т. Білуха. – К., 2000. – 690 с.
5. Ловінська, Л. Г. Оцінка в бухгалтерському обліку [Текст] / Л. Г. Ловінська ; Київський національний економічний університет. – К.: КНЕУ, 2006. – 256 с.
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Текст] : закон України. Прийнятий 16.07.99р. зі змінами і доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 40.
7. Про оподаткування прибутку підприємств [Текст] : закон України. Прийнятий 22.05.97р., зі змінами і доповненнями. – Харків, Видавничий дім „Фактор”, 2005р.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 "Податок на прибуток" [Текст] : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318 // Офіційний вісник України. – 2000. – № 3.

Степан ШКАРАБАН, Инна ЛАЗАРИШИНА

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

Рассмотрены фундаментальные категории, положенные в основу теории экономического анализа. Осуществлена критическая оценка существующих подходов. Предложено авторское толкование предмета и объектов экономического анализа с учетом основных закономерностей и тенденций развития рыночных отношений в Украине.

Ключевые слова

Экономический анализ, фундаментальные категории, рыночные отношения, экономическая система, организации, стратегии.

Ирина СПИЛЬНЫК

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ВЫЗОВЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Исследовано проблему экономического анализа в условиях глобализации экономики. Осуществлена попытка выяснить соответствие цели, заданий и содержания экономического анализа как современной науки.

Ключевые слова

Экономический анализ, глобализация, глобальная экономика, причины, последствия, жизнеспособность, адаптация, управляемость, обоснование управленческих решений, факторы, результаты, конкурентоспособность, индекс глобализации, глобализация профессиональной подготовки.

Валерий АНТОНИК, Виктор КОВАЛЬЧУК, Константин БЕРЕЖНЫЙ

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Проанализировано развитие предпринимательства в Украине за последнее десятилетие. Приведена динамика количественного состава предприятий и их удельный вес в создании валового внутреннего продукта как по региональному признаку, так и за видами экономической деятельности. Обнаружены диспропорции количественного и качественного развития предпринимательства.

Ключевые слова

Предпринимательство, форма собственности, структура, развитие.

Богдан ЛИТВИН

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Раскрыты направления развития строительного производства, аргументировано необходимость повышения качества выполнения проектных и строительных работ в соответствии с требованиями международных стандартов в этой сфере. Исследовано предпосылки для повышения степени сбалансированности производственных программ с мощностями строительных организаций, предложены организационные мероприятия по более рациональному использованию ресурсов, снижению себестоимости продукции и повышения рентабельности производства.

Ключевые слова

Строительное производство, нормативно правовое обеспечение, проектные работы, управление качеством продукции, загруженность производственных мощностей подрядных организаций, производственные ресурсы, себестоимость, рентабельность производства.

Ирина БЕНЬКО, Владимир СОЛТИС

АНАЛИЗ РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОАО «УКРТЕЛЕКОМ»

Отражены особенности отрасли связи и перспективные направления развития, которые повышают эффективную деятельность операторов. Рассмотрен вопрос внедрения в существующем сегменте рынка новых услуг связи и важность брендовой политики для использования преимуществ развития.

Ключевые слова

Абоненты, мобильная связь, интернет, операторы, бренд.

Наталия ГЛАДИНЕЦ

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

Рассмотрены основные аспекты стимулирования инновационных процессов на региональном уровне. Определенно влияние рычагов управления инновациями на эффективность функционирования предприятий, регионов, государства. Исследованы особенности формирования инновационного потенциала. Предложено использовать экономическую

категорию «инновационность региона», которая будет определять его инновационные возможности.

Ключевые слова

Инновации, инновационный потенциал, регион, региональная инновационная политика, социально-экономическое развитие.

Мирон ЖИБАК

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ЗАНЯТОСТИ, ЕЕ СТРУКТУРА И ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ

Проведен анализ занятости, ее структуры и функций, а также рассмотрена социально-экономическая сущность занятости. Указано на то, что эффективность функционирования сферы занятости осуществляет весомое влияние на весь ход хозяйственного воссоздания, так как находится в тесной взаимосвязи с другими направлениями экономической и социальной политики на народнохозяйственном и региональном уровнях.

Ключевые слова

Занятость населения, социально-экономическая категория, демографическая ситуация, структура занятости, трудовой потенциал.

Иолана ЗВОНАРЬ

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Рассмотрена сущность конкурентоспособности социально трудового потенциала региона и обосновано процедура анализа и оценки показателей, что прямо или опосредствовано характеризуют уровень конкурентоспособности трудовых ресурсов; описано влияние отдельных факторов на интегральную способность экономически активного населения к общественно полезной трудовой деятельности.

Ключевые слова

Конкурентоспособность трудового потенциала, трудовая активность населения, трудовая мобильность, рынок труда, альтернативные формы занятости.

Светлана КАЗМИРЧУК, Петр ХАРИВ

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Исследовано состояние развития инновационных процессов в Украине. На основе статистических данных проведен анализ основных показателей, которые отображают инновационную активность предприятий в промышленности Украины. Обнаружены основные проблемы, которые сдерживают развитие инновационных процессов и предложены возможные пути их решения.

Ключевые слова

Инновационные процессы, инновационная деятельность, инновационная активность предприятий, развитие инновационных процессов.

Олег КАРЫЙ

РАЗВИТИЕ КУЛЬТУРЫ КАК ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ СОЦИАЛЬНО ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА

Рассмотрена суть понятия «культура», проанализированы составляющие культурного пространства города и определены сферы влияния культуры на развитие города. Проанализирована государственная и муниципальная политика в разных странах по отношению к художникам и их объединениям, рассмотрена специфика деятельности художественно-культурных, творческих предприятий. Сделана попытка сформулировать задание местной власти в сфере развития культуры и использования культурного потенциала для социально-экономического развития города.

Ключевые слова

Социально-экономическое развитие города, культура, культурное пространство, государственная политика, муниципальная политика.

Владимир КОРОЛЬ

БАЛАНСОВЫЕ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ В АНАЛИЗЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

Отражены подходы к оценке межрегиональных социально-экономических связей с точки зрения возможностей формирования межрегиональных экономических систем в Украине, используя методы анализа межрегиональных взаимодействий через составление межотраслевых балансов в разрезе регионов.

Ключевые слова

Модель межрегионального баланса, модели, ресурсы, математический анализ.

Дмитрий ЛОМОНОСОВ

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ГОРОДОМ

Выделен муниципальный анализ как отдельный вид территориального экономического анализа, определено его предмет, объекты, субъекты и виды. Рассмотрены некоторые сферы применения муниципального экономического анализа.

Ключевые слова

Город, муниципальный экономический анализ, виды муниципального экономического анализа.

Павел СПИЛЬНЫЙ, Ирина МАКАРОВА

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ГЛОБАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Исследовано сущность, природу и перспективы глобального менеджмента. Рассмотрена роль и функции экономического анализа как инструменту глобального менеджмента.

Ключевые слова

Экономический анализ, глобализация, глобальный менеджмент, глобализм, ноосферный глобальный менеджмент, сущность, функции, задания экономического анализа.

Ольга УЛЬЯНИЦКАЯ, Виталий ГОРЛОВ

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В УКРАИНЕ

Проведен анализ современного состояния инвестиционного климата Украины, подчеркнута необходимость разработки новой инвестиционной политики, основанной на либерализации режима привлечения и функционирования как отечественных, так и иностранных инвестиций, подчеркивается, что дефицит внутренних финансовых ресурсов для масштабного технического и технологического возобновления производства может компенсироваться внешними инвестициями.

Ключевые слова

Инвестиции, капитал, экономика, инвесторы, свободные экономические зоны, территория приоритетного развития.

Людмила ФУРМАН

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОЙ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В УКРАИНЕ

Рассмотрена демографическая ситуация в Украине, осуществлен анализ показателей воссоздания населения, закономерностей их динамики, структурные сдвиги, региональная дифференциация.

Ключевые слова

Воссоздание населения, демографическое равновесие, депопуляция, миграционные процессы, естественный прирост, сальдо миграции, трудовой потенциал, трудовые ресурсы.

Мария ХОПЧАН, Владимир ХОПЧАН

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КОМПЛЕКСНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ПРИРОДООХРАННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В РЕГИОНЕ

Исследовано целевое финансирование инвестиционных проектов природоохранного назначения, за циклом в рамках комплексно целевых инвестиционных программ, а не за разрозненными инвестиционными проектами. Применен метод экономико-математического моделирования.

Ключевые слова

Инвестиции, разрозненные инвестиции, комплексные инвестиции, эффективность, инвестиционный проект, объем инвестирования, чистый дисконтированный доход, фонд инвестиционной поддержки товаропроизводителей, дивиденды предприятий, реинвестирования.

Иван ШОСТ, Юлия БОЙКО

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА РЕГИОНА

Рассмотрены демографические показатели Тернопольского региона и проанализировано непосредственное влияние на формирование рынка труда. Отражены проблемы, которые возникают на рынке труда при современной демографической ситуации.

Ключевые слова

Демографическая ситуация, депопуляция, занятость, миграция, рождаемость, смертность, трудовые ресурсы.

Галина ВАСИЛЕВСКАЯ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ТЕОРИИ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Раскрыта проблематика функционирования и развития процесса администрирования налогов в Украине. Детализировано содержание экономических дефиниций: принципы, методы и функции налогового

администрирования. Проанализированы статистические показатели расчетов, составленных на основании данных Государственной Налоговой Администрации Украины.

Ключевые слова

Фискальное администрирование, налоговое администрирование, налоговый менеджмент, налогоплательщики.

Светлана ГЛУХОВА

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ИННОВАЦИИ

Исследовано, обобщенно и проанализированы классические и современные взгляды ведущих ученых относительно толкования определения понятия «инновация», его экономической сущности, терминологической трактовки, особенностей проявления, классификационных признаков. Разработана систематизация подходов к определению понятия «инновация».

Ключевые слова

Инновация, экономическая сущность, систематизация.

Александр ГОДОВАНЕЦ, Тарас МАРШАЛОК

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА: СУЩЕСТВЕННЫЙ ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ ГОСУДАРСТВА

Проанализировано понятие налоговой нагрузки. Рассмотрены проблемы определения и влияние налоговой нагрузки на социальную политику государств Европы и Украины. Исследовано налоговые показатели, которые определяют социальное состояние государства.

Ключевые слова

Налог, налоговая нагрузка, социальная политика, уровень налогообложения.

Наталья ГРИШКО, Марина КУДЕНКО

ФОРМИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Рассмотрены показатели себестоимости и средней цены на угольную продукцию за 1997-2007 гг. Рассчитаны коэффициенты опережения (отставание) роста себестоимости 1 т угольной продукции от роста средней цены на 1 т угольной продукции. Обоснованно необходимость усовершенствования формирования себестоимости продукции на предприятиях угольной промышленности.

Ключевые слова

Себестоимость, средняя цена, угольная продукция, анализ.

Галина ДОЛМАТОВА, Юлия ЧМИР

СОВРЕМЕННАЯ ПОДПОЧВА РАСПРОСТРАНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ОБМЕНА НАЛОГОВОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ

Определенно сущность и необходимость налоговой информации. Обнаружены самые распространенные виды информации, которые подлежат обмену между странами-партнерами. Рассмотрены двусторонние налоговые конвенции и многосторонние соглашения о взаимной помощи или обмене информацией, как основания для обмена информацией. Обоснованно целесообразность и исследовано проблемы международного обмена налоговой информацией.

Ключевые слова

Налоги, налогообложения, налоговая информация, международный обмен налоговой информацией, налоговое законодательство, налоговая служба, налоговая конвенция.

Ирина ДРАГОМИРОВА

АНАЛИЗ ПРЕДПОСЫЛОК РАСПРОСТРАНЕНИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ВЫСШИЕ УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ

Отражены результаты исследования, целью которого было определение наличия оснований для распространения технологии корпоративного управления на сферу деятельности операторов рынка образовательных услуг.

Ключевые слова

Высшие учебные заведения, менеджмент, корпоративное управление.

Леонид ЖЕЛЮК

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

Проанализирована суть и механизмы реализации аудита эффективности как формы финансового контроля в системе оценивания эффективности выполнения бюджетных программ. Разработаны предложения относительно совершенствования организационного обеспечения аудита эффективности.

Ключевые слова

Галина ЛЕБЕДИК

ОСОБЕННОСТИ ОПЕРАЦИОННОЙ АРЕНДЫ ДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА

Рассмотрены арендные отношения в соответствии с нормативными документами. Акцентируется внимание на особенности и проблемы учета операционной аренды движимого имущества.

Ключевые слова

Арендные отношения, операционная аренда, арендная плата, стоимость.

Надежда ЛУБКЕЙ

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ДОЛГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Проведен анализ состояния долговой безопасности Украины на современном этапе с использованием соответствующих индикаторов согласно отечественной методике. Обосновано рекомендации относительно целесообразности применения показателей эффективности размещения ссуд для оценки состояния долговой безопасности государства.

Ключевые слова

Государственный долг, государственный внутренний долг, государственный внешний долг, долговая безопасность государства, индикаторы состояния долговой безопасности государства.

Андрей МАШКО

АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ И ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИХ ФОРМИРОВАНИЙ

Рассмотрен вопрос взаимодействия между системой государственных финансов и общественно-политическими формированиями. Исследованы теоретические наработки ведущих научных работников. Выделяет наиболее весомые проблемные аспекты такого взаимодействия, особенно относительно влияния на бюджетный дефицит.

Ключевые слова

Бюджет, дефицит бюджета, партия, демократия

М. РОМАНИК

ПРОБЛЕМЫ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРЯМОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Исследовано современное состояние налогообложения страховой деятельности налогом на прибыль и ее реформирование, исследован порядок налогообложения прибыли страховых компаний, которая предлагается проектом Налогового Кодекса Украины и перспективы его внедрения.

Ключевые слова

Страховой рынок, ставка налогообложения, налоговое законодательство, страховая деятельность

Александр ТИМЧУК

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ УКРАИНСКОГО ГОСУДАРСТВА

Рассмотрены отдельные теоретические и исторические аспекты функционирования государственных финансов, проанализированы основные этапы их развития. Сформулированы рекомендации относительно укрепления доходной базы бюджета в современных условиях.

Ключевые слова

Казна, бюджет, доходы бюджета, налог.

Татьяна ТОПИШКО

К ВОПРОСУ О ПРИРОДЕ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Исследованы характерные особенности лизинга. Проведено его сравнение с арендой и кредитом.

Ключевые слова

Лизинг, аренда, кредит, организационно экономические отношения, правовая природа.

Наталия ЧИРИК

СУТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ПОНЯТИЯ «КАПИТАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ» В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Определена сущность ключевого понятия "капитальные инвестиции" на основании изучения энциклопедических словарей, справочников и другой научной литературы.

Ключевые слова

Капитальные вложения, капитальные инвестиции, основные средства.

**Валентина ШКОЛИНА, Анастасия ГАСАН
ОБЩЕОБЯЗАТЕЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ –
НЕОТЛОЖНАЯ ПОТРЕБНОСТЬ НАСТОЯЩЕГО**

Рассмотрена необходимость медицинского страхования и подготовки законопроектов относительно внедрения его как всеобщего социального страхования. Исследованы причины низкого уровня медицинского обслуживания и рассмотрены стандарты медицинских технологий как основного параметру предоставления медицинской помощи.

Ключевые слова

Медицинское страхование, медицинские стандарты, медицинские технологии, медикаментозная медицина, стандарты медицинских технологий.

**Петр БАБИЙ
ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Исследовано сущность основных положений и методических подходов к оценке интеллектуальной собственности предприятия.

Ключевые слова

Экономический анализ, экономические системы, интеллектуальная собственность, интеллектуальный ресурс, неимущественные активы, неооцутимые активы.

**Анжела БЕЗКРЕВНА
ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРОДАЖИ ТОВАРОВ
НАСЕЛЕНИЮ В КРЕДИТ**

Рассмотрена организация и методика экономического анализа продажи товаров населению в кредит, как результат увеличения прибыли предприятия. Определенно, что товарооборот торгового предприятия играет значительную роль в формировании экономического эффекта деятельности торгового предприятия.

Ключевые слова

Товарооборот, факторы внешней среды, ценовая политика.

**Наталия БОВЦАРЕВСКА, Павел КУЗЬМОВИЧ
БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

Рассмотрен вопрос сущности и роли бюджетирования в системе управления предприятием и целесообразности его внедрения при рыночных условиях ведения хозяйства.

Ключевые слова

Бюджетирование, система управления предприятием, центр ответственности, операционные бюджеты, финансовые бюджеты, вспомогательные бюджеты.

**Аркадий БОГАЧ
ФОРМИРОВАНИЕ ПОТОКОВ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ И ЕЕ АНАЛИЗ В
УСЛОВИЯХ АВТОМАТИЗАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПО ИЗГОТОВЛЕНИЮ
СТЕКЛОИЗДЕЛИЙ ЗАПАДНОГО РЕГИОНА УКРАИНЫ**

Рассмотрены отдельные принципы создания информационной инфраструктуры, способной обеспечить действенную систему формирования потоков логистической информации и ее анализ в условиях автоматизированной обработки

Ключевые слова

Логистическая информация, информационная логистическая система, экономический анализ, анализ функционирования логистических систем.

**Сергей ГАЙДАР
АГРЕГАТНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ТОРГОВЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ**

Исследовано сущность агрегатного подхода к оценке финансовой стойкости. Обоснованно использование во время оценки финансовой стойкости предприятий торговли, методики, которая базируется на определении избытка (или дефициту) источников средств для формирования запасов и расходов. Внесены предложения, которые позволяют повысить объективность результатов оценки финансовой стойкости в торговых предприятиях.

Ключевые слова

Агрегатный подход, оценка, финансовая стойкость, собственный оборотный капитал, предприятие торговли.

Наталья ГРИШКО, Александр КУНЧЕНКО

К ВОПРОСУ КЛАССИФИКАЦИИ ЛИЗИНГА В УКРАИНЕ

Определены основные классификационные признаки и виды лизинга в Украине. Установлено, что количество классификационных признаков лизинга колеблется. Предложенная усовершенствована классификация лизинга в Украине на основе признаков, которые регулируются положениями действующего законодательства.

Ключевые слова

Лизинг, классификация, классификационные признаки, виды лизинга.

Иван ГУЦУЛ

МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖЕЙ ТОВАРОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Проанализировано использование и внедрение инструментов маркетинга в управление продажей товаров оптового предприятия, призванного обеспечить удовлетворение потребностей потребителей в конкурентной среде.

Ключевые слова

Оптовое торговое предприятие, маркетинговый инструментарий, мерчандайзинг, CRM-система.

Ирина ДИМЕДЕНКО

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ДИАГНОСТИКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА

Рассмотрены особенности проведения диагностики финансового состояния предприятий туристического бизнеса. Обоснована необходимость усовершенствования диагностики деятельности туристических предприятий. Обосновано внедрение диагностики в практику деятельности туристических предприятий.

Ключевые слова

Диагностика финансового состояния, платежеспособность, оценка, анализ.

Анатолий ЗАГОРОДНИЙ, Галина КИНДРАЦКАЯ, Владимир ЧУБАЙ

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ – СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

Уточнена классификация видов экономического анализа. Определены объекты, предмет и задание стратегического анализа, который рассматривается одновременно и как разновидность экономического анализа, и как функция стратегического менеджмента. Сформулированы основные направления стратегического анализа на разных стадиях процесса формирования и реализации стратегии предприятия.

Ключевые слова

Стратегический анализ, экономический анализ, стратегический менеджмент.

Юлия ИВАХИВ, Ирина СПИЛЬНЫК

МЕТОД АВС-АНАЛИЗА: ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ

Рассмотрены концептуальные принципы, а также определены основные преимущества и недостатки учета и анализа расходов, за видами деятельности (метод АВС-анализа). На основе исследования зарубежного опыта и практики из его приложения выражено мнение относительно целесообразности внедрения АВС-анализа в Украине как альтернативного подхода к управлению расходами в условиях динамического рынка.

Ключевые слова

Расходы, учет, анализ, метод АВС-анализа.

Оксана КИКУШ

СЕМАНТИКА И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ КАТЕГОРИИ «ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ»

Рассмотрено содержание категории „потенциал“, сущность экспортного потенциала, факторы и условия, которые определяют эффективность использования экспортного потенциала и его основные составные элементы.

Ключевые слова

Экспортная деятельность, потенциал, экспортный потенциал, количественные и качественные показатели экспортного потенциала

Елена КОСТИШИНА, Наталья АМОША

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье исследовано состояние бюджетной политики Украины в 2004-2007 годах, раскрыты направления формирования и усовершенствования современной модели бюджетной политики, которая имеет ориентацию на будущее развитие.

Ключевые слова

Бюджетная политика, экономическое развитие, бюджет, бюджетные средства.

Наталья ЛИБА**МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ПРИ ЕЕ ПРЕВРАЩЕНИИ В ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОДУКТ**

Раскрыто понятие интеллектуальной собственности и этапы превращения ее в инновационный продукт. Рассмотрена модель формирования расходов на инновационную деятельность, а также методику оценки стоимости интеллектуальной собственности при ее превращении в инновационный продукт.

Ключевые слова

Инновационный продукт, инновационный процесс, интеллектуальная собственность, инновационная деятельность, нематериальные активы, методы оценки интеллектуальной собственности.

Светлана ЛУКЪЯНЕЦЬ, Ирина БУБЕНКО, Михаил ПАНТЕЛЕЕВ**ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Обобщенно состояние развития экспорта на Харьковщине на основе интегральной оценки финансового состояния предприятий-экспортеров.

Ключевые слова

Экспорт, финансовое состояние, управление.

Сергей МАКСИМОВ, Анастасия ФЕДОРЧЕНКО**ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОРНОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Представлена структура мировой добычи минеральных ресурсов. Раскрыты характерные черты современной горной промышленности. Основные экологические и экономические последствия добычи и переработки полезных ископаемых рассмотрены. Перечислены показатели предупреждения эколого-экономического убытка.

Ключевые слова

Комплексное использование ресурсов, безотходные технологии, экономическая оценка экологического убытка.

Андрей МАЛИЦКИЙ**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ НЕФТЕПРОДУКТАМИ**

Определенно организационно методологические основы функционирования организационно-экономического механизма управления предприятием розничной торговли нефтепродуктами. Дана характеристика его структурных элементов.

Ключевые слова

Организационно-экономический механизм управления, система обеспечения, целевая система, функциональная система.

Василий МАРТЫНЮК, Михаил КОРЕЦКИЙ**ПОСТРОЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО ФИНАНСОВОЙ СТРУКТУРЫ ФИРМЫ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Рассмотрены причины неэффективного применения принципов бюджетирования в управлении деятельностью украинских предприятий и возможные варианты усовершенствования их организационно финансовой структуры для реального внедрения бюджетного управления в акционерных обществах.

Ключевые слова

Бюджетирование, модели управления предприятием, центры управления, промышленные предприятия.

Петр МИКИТЮК**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И СУТЬ ИННОВАЦИОННОГО АНАЛИЗА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ**

Исследовано теоретические аспекты инновационной деятельности, а также значения инновационного анализа на всех этапах строительного производства. Определены особенности инновационных процессов в строительстве, которые необходимо принимать во внимание при проведении инновационного анализа.

Ключевые слова

Инновации, инновационный анализ, инновационная деятельность, строительное производство.

Леся МИХАЛЬЧИК

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТРИЧНОГО МЕТОДА В ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ СНАБЖЕНИЯ И СБЫТА В ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрены виды партнерских взаимоотношений в логистических системах, определены основные характеристики товаров, которые влияют на формирование логистических цепей и предложены пути оптимизации процессов снабжения и сбыта.

Ключевые слова

Логистика снабжения, цепь снабжения, логистические операторы, аутсорсинг.

Светлана НАЗАРОВА

КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДМЕТНОЙ ОБЛАСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ ДИСТАНЦИОННОЙ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье на основе морфологического анализа родовых понятий "труд" и "трудовая деятельность", дано авторское определение понятия "дистанционная трудовая деятельность", уточнено и научно обоснованно содержание существующих трактовок основных понятий предметной области исследования управления дистанционной трудовой деятельностью персонала, определено место дистанционной трудовой деятельности в системе общественного труда.

Ключевые слова

Трудовая деятельность, труд, дистанционная трудовая деятельность, работник теле, работодатель теле, дистанционные трудовые отношения.

Ирина ОМЕЦИНСКАЯ

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ СТОЙКОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА СТРУКТУРЫ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Исследованы факторы, которые влияют на структуру капитала предприятия. Определены основные показатели финансовой стойкости и описана методика их расчета.

Ключевые слова

Собственный капитал, ссудный капитал, финансовая устойчивость, обязательство.

Алла ПОЛЯНСКАЯ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ДИАГНОСТИКИ ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Исследованы основные направления использования диагностики для анализа и оценки деятельности предприятия. Рассмотрены теоретические принципы экспресс-диагностики, что позволяет осуществлять текущий мониторинг результатов работы и поиск потенциальных направлений развития.

Ключевые слова

Диагностика, инструментарий диагностики, мониторинг, рентабельность, собственный капитал, резервы роста.

Петр ПОПОВИЧ

ОПЕРАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ И МАРЖИНАЛЬНЫЙ ДОХОД НА ЕДИНИЦУ ПРОДУКЦИИ

Исследованы теоретические и организационно методические подходы к проведению операционного анализа расходов на выпуск и сбыт продукции и получение прибыли. Предлагается анализировать маржинальный доход на единицу продукции, постоянные расходы, переменные расходы и цены на единицу продукции. Проведен анализ влияния переменных расходов на отклонение по объему реализованной продукции. Отмечены особенности распределения не прямых расходов по отдельным изделиям.

Ключевые слова

Маржинальный доход, безубыточность, постоянные расходы, переменные расходы, критический объем реализации, прогнозируемая прибыль.

Виктория РОЖЕЛЮК, Наталия ХАРХУТ

РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В АНАЛИТИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследованы основные направления анализа по вопросам финансовых инструментов и обоснованно их роль в определении финансовой стабильности и устойчивости предприятия в рыночной среде, раскрыта классификация финансовых инструментов, определены их роль и значение в анализе балансовых показателей.

Ключевые слова

Финансовые инструменты, финансовые активы, обязательства, облигации, депозиты.

Алла РОМАНЧУК

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Рассмотрена сущность экономической категории „эффективность“, установлены критерии ее оценки. Обоснованы методические этапы анализа эффективности деятельности предприятий промышленности строительных материалов.

Ключевые слова

Экономическая эффективность, ключевые показатели эффективности, уровень прибыли операционной деятельности, уровень расходов операционной деятельности, эффективность операционной деятельности.

Лариса САМУСЕВА

ВЛИЯНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА

Отражены результаты оценки уровня влияния производительности труда на рентабельность предприятий ресторанного хозяйства г. Харькова и Харьковской области, исследования проводилось по фактическим данным деятельности 116-ти предприятий отрасли.

Ключевые слова

Производительность труда, рентабельность, себестоимость, фонд заработной платы.

Светлана СКОЧИЛЯС, Светлана СКОЧИЛЯС

АНАЛИЗ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрена сущность, виды и причины банкротства предприятия. Определенно предпосылки банкротства как результата взаимодействия ряда внешних и внутренних факторов. Аргументировано необходимость выработки финансовых методов предыдущей диагностики и возможной защиты предприятий от банкротства, предложена схема осуществления анализа финансового состояния неплатежеспособного предприятия, рассмотрены направления финансового оздоровления субъектов ведения хозяйства.

Ключевые слова

Банкротство, неплатежеспособность, должник, финансовые методы, финансовый анализ.

Мирослава СТЕЛЬМАХ

СТРУКТУРА КАПИТАЛА КАК ФАКТОР РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Определенно характерные черты процесса формирования капитала предприятия за счет собственных и привлеченных средств. Проанализирована структура и динамика капитала предприятия. Обнаружены факторы, которые влияют на эффективность формирования и использования основных структурных компонентов капитала. Разработаны рекомендации относительно оптимизации структуры капитала предприятия.

Ключевые слова

Капитал, структура капитала, собственный капитал, заемный капитал, привлеченный капитал, анализ капитала, оценка капитала, оптимизация капитала.

Ирина СТЕЦ

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНИВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Осуществлен анализ проблем формирования, оценивания и определено пути повышения эффективности использования трудового потенциала предприятия.

Ключевые слова

Персонал, трудовой потенциал предприятия, профессиограмма, оценивание.

Игорь ТИМОШ

ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В СИСТЕМЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рассмотрены актуальные вопросы анализа и управления денежными средствами предприятий, в частности оптимизации денежных потоков в условиях предпринимательской деятельности. Проведен анализ уровней, целей оптимизации финансирования, последствий влияния на деятельность предприятия дефицитного и избыточного денежного потока. Предложены некоторые пути решения данной проблемы.

Ключевые слова

Денежный поток, оптимизация финансирования, дефицитный и избыточный денежный поток, кредитные ресурсы, платежеспособность.

Нина ХРУЩ, Инна БИЛЫК

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В СОВРЕМЕННЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ УКРАИНЫ

Отражены проблемы классификации дебиторской задолженности в системе бухгалтерского учета, предложена модель процесса управления дебиторской задолженностью предприятия.

Ключевые слова

Дебиторская задолженность, классификация, кредитная политика.

Марина ЧЕРНАЯ

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОНКУРЕНТОСТОЙКОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрена сущность и особенности конкурентоспособности предприятия. Определены основные характеристики конкурентоспособности предприятия как составляющей его конкурентостойкости.

Ключевые слова

Конкурентоспособность, предприятие, конкурентостойкость.

Михаил ШЕРЕМЕТА, Йосиф ШЕРЕМЕТА

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Отражен вопрос анализа формирования структуры капитала предприятия. Рассмотрена сущность делового и финансового риска.

Ключевые слова

Структура капитала, деловой риск, финансовый риск, долг, одолжены средства.

Юлия ВОЛКОВА

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ОПЕРАЦИОННОЙ (ОСНОВНОЙ) ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрены особенности анализа операционной (основной) деятельности предприятия. Определены основные задания анализу и показатели общей оценки доходов с помощью системы абсолютных показателей и относительных показателей.

Ключевые слова

Прибыль, анализ, финансовая деятельность, доходы.

Инна ВОЛОШИН

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ИННОВАЦИЙ КАК ОБЪЕКТА УЧЕТА И АНАЛИЗА

Обосновано теоретическое значение инноваций как объекта учета и анализа, проведен анализ их сущности и необходимости изучения данной категории для отображения современной модели развития экономики Украины. Автор дает собственную трактовку инноваций, показывает один из вариантов исторического развития инновационных процессов.

Ключевые слова

Инновационная модель развития, инновации, нововведение, инноватор, инновационные процессы, инновационная деятельность.

Алла ГНАТЮК

ОЦЕНКА БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Рассмотрены методические рекомендации оценки сельскохозяйственной деятельности, согласно П(С)БУ 30 «Биологические активы», предложенные рекомендации, которые дают возможность упрощению определения справедливой стоимости биологических активов и сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова

Оценка, биологические активы, процедуры оценки.

Ярослав ГОЛУБКА

НАЛОГОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УКРАИНЕ

Рассмотрена проблема налоговых последствий внедрения Международных стандартов бухгалтерского учета и возможные пути ее решения.

Ключевые слова

Пользователи финансовой отчетности, стандарты бухгалтерского учета, нормы.

Артур ГОРБОВЫЙ, Ирина ВОЛКОВА

ОСОБЕННОСТИ АУДИТА УЧЕТА АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ

Раскрыты особенности методики проведения аудита корпоративных ценных бумаг в акционерных обществах в современных рыночных условиях ведения хозяйства.

Ключевые слова

Аудит, акционерные общества, учет, фондовый рынок, аудитор, корпоративные ценные бумаги.

Мария ДЕРИЙ

ПРИНЦИПЫ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Сформулированы принципы учета и отчетности денежных средств; рассмотрена специфика практического применения этих принципов; проведена классификация принципов учета и отчетности денежных средств; предложено ввести новые принципы (лимитности, трансформации) и подпринципы (месячного периода, квартального периода, годового периода, перспективного периода, денежных средств в иностранной валюте, денежных средств в национальной валюте) учета и отчетности денежных средств.

Ключевые слова

Принципы учета и отчетности, денежные средства, классификация.

Андрей ДОВБУШ

ВИДЫ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПОСТРОЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Исследовано вопрос определения критериев дифференциации фермерских хозяйств и предложены следующие их виды, а именно: микрохозяйства, малые хозяйства, большие хозяйства. В соответствии с отмеченными видами заказная специфика построения бухгалтерского учета в фермерских хозяйствах.

Ключевые слова

Бухгалтерский учет, виды фермерских хозяйств, построение бухгалтерского учета.

Зеновий ЗАДОРЖНЫЙ

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЕТА

Рассмотрена сущность управленческого и производственного учета и их взаимосвязь с другими видами. Отмечено, что управленческий учет является составляющей производственного в вопросе учета расходов.

Ключевые слова

Управленческий учет, производственный учет, финансовый учет, налоговый учет, расходы.

Вита КУЗИВ

ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Раскрыта суть и роль информационных ресурсов в управлении промышленными предприятиями, их влияние на повышение эффективности принятия и реализации управленческих решений. Предложена обобщенная взаимосвязь информационных ресурсов с производственными ресурсами, с учетом их свойств за уровнями управления.

Ключевые слова

Информационные ресурсы, информация, информационные системы, информационное обеспечение, информационные объекты, материальные запасы, экономическая эффективность, информатизация.

Светлана ЛЕБЕДИК

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА НЕЗАВЕРШЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Даны определения незавершенного производства, исследованы существующие методы учета расходов и расчета себестоимости продукции.

Ключевые слова

Незавершено производство, методы калькулирования себестоимости, методы учета расходов и расчета себестоимости продукции.

Н. ЛИСЕНКО, О. ПУСТЯК

ПОНЯТИЕ КАПИТАЛА: БУХГАЛТЕРСКИЙ АСПЕКТ

Рассмотрены и систематизированы основные подходы к определению сущности и содержания бухгалтерского срока «капитал», проанализированы основные концепции капитала.

Ключевые слова

Капитал, собственность, общественные отношения, деятельность.

Зоряна ЛИТВИН, Богдан ШТЕФАН

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Рассмотрены и проанализированы программы технического анализа, целесообразность их использования, обоснованно преимущества и недостатки программного обеспечения технического анализа. Обнаружены основные проблемы и поданы предложения относительно использования программ технического анализа.

Ключевые слова

Технический анализ, тренд, средства технического анализа, объем торгов, цена, информационное агентство, фондовый рынок, программный пакет, биржевая торговля.

Валентина МАКСИМОВА, О. АРТЮХ

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ УЧЕТНЫХ ПОДСИСТЕМ НА ЦЕЛЕВОЙ ПОЧВЕ

Рассмотрена целенаправленность подсистем учета, его интеграцию за основными направлениями современной национальной учетной системы. Определенно подходы к решению проблемы унификации и стандартизации отдельных подсистем с целью гармонизации целостной системы учета. Исследовано возможность инновационно функциональной интеграции учетных подсистем на целевой подпочве.

Ключевые слова

Система учета, управления, информация, пользователи

Роман МЕЛЬНИК, Ольга МЕЛЬНИК

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ ПОЛИТИКИ И ПРОЦЕДУР КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

Рассмотрены некоторые проблемные аспекты формирования системы регулярного контроля качества услуг.

Ключевые слова

Контроль качества услуг, аудит, консультация, оценка.

Василий ПИГОШ

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ТЕРМИНОЛОГИИ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Раскрыта сущность таких позиций учетной терминологии бюджетных учреждений как "расходы", "затраты" и "расходы". Обнаружено использование исследуемых сроков в целом и определение внутренней логики соотношения содержания этих понятий в трактовках разных украинских и зарубежных авторов. Предложено уточнение и конкретизация отмеченных понятий, учитывая их общеэкономическую весомость.

Ключевые слова

Бюджетные учреждения, учетная терминология, расходы, затраты, расходы.

Людмила СЕМЕГЕН

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ ДРУГИХ НЕОБОРОТНЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ НА СЧЕТАХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Раскрыты особенности учета расходов, которые формируют первобытную стоимость приобретенных или созданных объектов других необратимых материальных активов, и усовершенствовано отображение на счетах бухгалтерского учета формирования их первобытной стоимости.

Ключевые слова

Необратимые материальные активы, первобытная стоимость, счета бухгалтерского учета.

Вера СЕРЕДИНСКАЯ, Ольга ЗАГОРОДНАЯ

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОНТРОЛЯ И АНАЛИЗА ОБЩЕПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РАСХОДОВ

Рассмотрены в систематизированном виде методы деления общепроизводственных расходов на постоянных и переменных. Основное внимание направлено на прикладное значение рассмотренных методов и экономическую интерпретацию полученных результатов.

Ключевые слова

Общепроизводственные расходы, переменные расходы, постоянные расходы, нормальная мощность, фактическая мощность, метод высшей и более низкой точек производства, метод наименьших квадратов, статистический метод.

Владимир ФАРИОН

УПРАВЛЕНИЕ РАСХОДАМИ В УСЛОВИЯХ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СПИРТОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Рассмотрены теоретические аспекты применения компьютерных технологий в управлении расходами операционной

деятельности

Ключевые слова

Автоматизация, расходы операционной деятельности, менеджмент расходов, архивные центры сохранения информации.

Алевтина ХУТОРЯН

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Обоснованно и предложены направления совершенствования теоретических и практических аспектов организации и методики учета формирования финансовых результатов деятельности предприятий.

Ключевые слова

Финансовые результаты, методика и организация учета, обычная деятельность.

Наталья ШАЛИМОВА

ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ «РАЗРЫВА В ОЖИДАНИЯХ» В АУДИТЕ И ПУТИ ЕЕ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Исследовано вопрос общественной мысли об аудите и причинах возникновения «разрыва в ожиданиях». Выделены четыре уровня разрыва с точки зрения оценки качества аудиторских услуг. Предложены направления сокращения «разрыва в ожиданиях» путем устранения разрыва в знаниях и стандартах, улучшение коммуникационных связей и усиление статуса независимости аудитора.

Ключевые слова

Аудит, аудитор, качество аудита, разрыв в ожиданиях, стандарты аудита.

Светлана ШИПИНА

МЕЖДУНАРОДНЫЕ И АМЕРИКАНСКИЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Приведена характеристика международных и американских стандартов финансовой отчетности; определены отличия в подходах к учетному отображению хозяйственных операций и раскрытию информации в финансовой отчетности.

Ключевые слова

Стандартизация бухгалтерского учета, учетная практика, стандарты финансовой отчетности.

Маркиян ЩИРБА

СУЩЕСТВЕННОСТЬ В УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Раскрыта сущность понятия „существенности“ в бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Определенно роль существенности в формировании показателей бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Сформированы объекты применения существенности в учетной политике предприятия.

Ключевые слова

Существенность, порог существенности, учетная политика предприятия, объекты существенности, бухгалтерский учет, финансовая отчетность, положение (стандарты) бухгалтерского учета.

Галина ЯМБОРКО

ПРОБЛЕМЫ СОГЛАСОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА И ОБЛАГАЕМОЙ НАЛОГОМ ПРИБЫЛИ

Обоснованно принципы и методы определения финансовых результатов с учетом необходимости реформирования налогового законодательства.

Ключевые слова

Финансовый результат, налогообложение прибыли, международные стандарты финансовой отчетности.

Stepan SHKARABAN, Inna LAZARYSHYNA

THEORETICAL PRINCIPLES OF ECONOMIC ANALYSIS IN THE CONDITIONS OF BECOMING OF MARKET RELATIONS IN UKRAINE

Fundamental categories, fixed in basis of theory of economic analysis, are considered. The critical estimation of existent approaches is carried out. Author's interpretation of object of economic analysis is offered.

Keywords

Economic analysis, fundamental categories, market relations, economic system, organizations, strategies.

Iryna SPIL'NYK

ECONOMIC ANALYSIS AND CALLS TO GLOBALIZATION

Problem of economic analysis in the conditions of globalization of economy is investigated. An attempt to find out accordance of purpose, tasks and maintenance of economic analysis as a modern science is carried out.

Keywords

Economic analysis, globalization, global economy, reasons, consequences, viability, adaptation, dirigibility, ground of administrative decisions, factors, results, competitiveness, index of globalization, globalization of professional preparation.

Valeriy ANTONIK, Victor KOVAL'CHUK, Kostyantyn BEREZHNYI

MODERN STATE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISE IN UKRAINE

Development of enterprise in Ukraine for the last decade is analysed. The dynamics of quantitative composition of enterprises and their specific gravity in creation of gross domestic product is provided. Disproportions of quantitative and high-quality development of enterprise are found out.

Keywords

Enterprise, pattern of ownership, structure, development.

Bohdan LYTVYN

ESTIMATION OF EFFICIENCY OF DEVELOPMENT OF A BUILD PRODUCTION

Directions of development of a build production are exposed. The necessity of upgrading implementation of project and build works in accordance with the requirements of international standards in this sphere is reasoned. Investigational pre-conditions for the increase of degree of balanced of the production programs with powers of build organizations, organizational measures are offered.

Keywords

Build production, normatively legal providing, project works, quality management of products, work-load of production capacities of by contract organizations, production resources, prime price, profitability of production.

Iryna BEN'KO, Volodymyr SOLTYS

THE ANALYSIS OF MARKET OF TELECOMMUNICATION SERVICES AND PROSPECTIVES OF DEVELOPMENT OF JSC «UKRTELEKOM»

The features of industry of connection and perspective directions of development, which promote effective activity of operators, are reflected in the article. The question of introduction of new services of connection in the existent segment of market and importance of brand policy for taking advantage development are considered.

Keywords

Subscribers, mobile communication, internet, operators, brand.

Natalia GLADYNETS'

INFLUENCE OF INNOVATIVE POTENTIAL ON SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGION

The basic aspects of stimulation of innovative processes at regional level are considered. The influence of levers of management innovations on efficiency of functioning of enterprises, regions, state is determined. The features of forming of innovative potential are investigated.

Keywords

Innovations, innovative potential, region, regional innovative policy, socio-economic development.

Myron ZHYBAK

SOCIO-ECONOMIC ESSENCE OF EMPLOYMENT, ITS STRUCTURE AND BASIC FUNCTIONS

The analysis of employment, its structure and functions are carried out. Socio-economic essence of employment is considered. It is indicated that efficiency of functioning of sphere of employment carries out ponderable influence on all motion of economic

recreation, as it is in close interconnection with other directions of economic and social policy on pertaining to national economy and regional levels.

Keywords

Employment of population, socio-economic category, demographic situation, structure of employment, labour potential.

Yolana ZVONAR

FEATURES OF ANALYSIS OF COMPETITIVENESS OF LABOUR POTENTIAL OF REGION

Essence of competitiveness of socially labour potential of region is grounded. Procedure of analysis and estimation of indexes are considered.

Keywords

Competitiveness of labour potential, labour activity of population, labour mobility, labour-market, alternative forms of employment.

Svitlana KAZMIRCHUK, Petro KHARIV

ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE PROCESSES STATUS IS IN INDUSTRY OF UKRAINE

Development of innovative processes status in Ukraine is investigated. On the basis of statistical information the analysis of basic indexes which represent innovative activity of enterprises in industry of Ukraine is conducted. Basic problems which restrain development of innovative processes are found out. The possible ways of their decision are offered.

Keywords

Innovative processes, innovative activity, innovative activity of enterprises, development of innovative processes.

Oleg KARYI

DEVELOPMENT OF CULTURE AS AN IMPORTANT ELEMENT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF CITY

Essence of concept "culture" is considered. The constituents of cultural space of city and certainly sphere of influence of culture on development of city are analysed. Public and municipal policy in different countries in relation to artists and their associations is analysed. An attempt to formulate the task of local-authority in the field of development of culture is done.

Keywords

Socio-economic development of city, culture, cultural space, public policy, municipal policy.

Volodymyr KOROL'

BALANCE INTERREGIONAL MODELS IN ANALYSIS OF SOCIO-ECONOMIC CONNECTIONS

The approaches to the estimation of interregional socio-economic connections from the point of view of possibilities of forming of the interregional economic systems in Ukraine are analysed.

Keywords

Model of interregional balance, model, resources, mathematical analysis.

Dmytro LOMONOSOV

MUNICIPAL ECONOMIC ANALYSIS IN THE SYSTEM OF THE CITY CONTROL

A municipal analysis as separate type of territorial economic analysis is pointed out. Some spheres of implementation of municipal economic analysis are considered.

Keywords

City, municipal economic analysis, types of municipal economic analysis.

Pavlo SPIL'NYK, Iryna MAKAROVA

ECONOMIC ANALYSIS AS INSTRUMENT OF GLOBAL MANAGEMENT

Essence, nature and prospects of global management are investigated. A role and functions of economic analysis as instrument of global management are considered.

Keywords

Economic analysis, globalization, global management, global management, essence, functions and tasks of economic analysis.

Olha UL'YANYTSKA, Vitaliy GORLOV

INVESTMENT CLIMATE IN UKRAINE

The analysis of the modern state of investment climate of Ukraine is conducted. The necessity of development of new investment policy, based on liberalization of the mode of bringing in and functioning of both domestic and foreign investments is underlined.

Keywords

Investments, capital, economy, investors, economic clearzones, territory of priority development.

Ljudmyla FURMAN

ANALYSIS OF MODERN DEMOGRAPHIC SITUATION IN UKRAINE

A demographic situation in Ukraine is considered. The analysis of indexes of recreation of population, conformities to the law of their dynamics, structural changes, regional differentiation are carried out.

Keywords

Recreation of population, demographic equilibrium, depopulation, migratory processes, natural increase, balance of migration, labour potential, labour resources.

Maria KHOPCHAN, Volodymyr KHOPCHAN

ESTIMATION OF EFFICIENCY OF APPLICATION OF COMPLEX INVESTMENTS OF NATURE PROTECTION SETTING IN REGION

Single-sourcing of investment projects of the nature protection setting is investigated. The method of economics mathematical design is applied.

Keywords

Investments, separate investments, complex investments, efficiency, investment project, volume of investing, net discounted profit, investment backing of commodity producers fund, dividends of enterprises, reinvestment.

Ivan SHOST, Julia BOYKO

STATISTICAL DESCRIPTION OF DEMOGRAPHIC FACTORS OF FORMING OF LABOUR-MARKET IN REGION

The demographic indicators of the Ternopil region are considered. Direct influence on forming of labour-market is analysed.

Keywords

Demographic situation, depopulation, employment, migration, birth-rate, death rate, labour resources.

Halyna VASYLEVSKA

ECONOMIC PRINCIPLES OF THEORY OF TAX ADMINISTRATION IN UKRAINE

Problem of functioning and development of process of administration of taxes in Ukraine is exposed. The statistical indexes of calculations, made on the basis of information of State Tax Administration of Ukraine, are analysed.

Keywords

Fiscal administration, tax administration, tax management, taxpayers.

Svitlana GLUKHOVA

MODERN APPROACHES TO THE DETERMINATION OF ESSENCE OF INNOVATION

The classic and modern point of view of leading scientists are analysed. Systematization of approaches of the determination of concept « innovation» is developed.

Keywords

Innovation, economic essence, systematization.

Olexandr GODOVANETS', Taras MARSHALOK

TAX LOADING: IMPORTANT FACTOR OF SOCIO-ECONOMIC STRATEGY OF THE STATE

The concept of the tax loading is analysed. The problems of determination and influence of the tax loading on the social policy of the states of Europe and Ukraine are considered. Tax indexes which determine the social state of the state are investigated.

Keywords

Tax, tax loading, social policy, level of taxation.

Natalia GRYSHKO, Maryna KUDENKO

FORMING OF UNIT COST ON ENTERPRISES OF COAL INDUSTRY

Cost and middle price figures on coal products for 1997-2007 are considered. The necessity of improvement of forming of unit cost on the enterprises of coal industry is grounded.

Keywords

Prime price, middle price, coal products, analysis.

Halyna DOLMATOVA, Julia CHMYR

MODERN SUBSOIL OF DISTRIBUTION OF INTERNATIONAL EXCHANGE BY TAX INFORMATION

The essence and necessity of tax information are determined. The most widespread types of information are found out. Bilateral tax conventions and multilateral agreements about a mutual aid or exchange information as grounds for an exchange information are considered. The problems of international exchange by tax information are investigated.

Keywords

Taxes, taxations, tax information, international exchange by tax information, tax legislation, tax service, tax convention.

Iryna DRAGOMIROVA

ANALYSIS OF PRE-CONDITIONS OF DISTRIBUTION OF CORPORATE MANAGEMENT ON HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS

The results of research which had the goal to find out the presence of grounds for distribution of technology of corporate management on the sphere of activity of operators of market of educational services are reflected.

Keywords

Higher educational establishments, management, corporate management.

Leonid ZHELYUK

PERFECTION OF ORGANIZATIONAL MECHANISM OF AUDIT OF EFFICIENCY OF THE USE OF BUDGETARY FACILITIES

Essence and mechanisms of realization of audit of efficiency as forms of financial control in the system of evaluation of efficiency of implementation of the budgetary programs is analysed.

Keywords

Financial control, administrative audit, audit of efficiency, audit of effectiveness, INTOSAI, managers of budgetary facilities, monitoring of introduction of results of audit of efficiency.

Galyna LEBEDYK

FEATURES OF OPERATING LEASE OF THE PERSONAL CHATTELS

Leasings relations in accordance with normative documents are considered. The attention is accepted on features and problems of account of operating lease of the personal chattels.

Keywords

Leasings relations, operating lease, rent, cost.

Nadia LUBKEY

ANALYSIS OF THE STATE OF PROMISSORY SAFETY OF UKRAINE ON THE MODERN STAGE

The analysis of the state of promissory safety of Ukraine on the modern stage with the use of the proper indicators in obedience to a domestic method is conducted. Recommendation in relation to expedience of application of indexes of efficiency of placing of loans for the estimation of the state of promissory safety of the state is grounded.

Keywords

National debt, national internal debt, national external debt, promissory safety of the state, indicators of the state of promissory safety of the state.

Andriy MASHKO

ANALYSIS OF CO-OPERATION OF STATE FINANCES AND SOCIO-POLITICAL FORMINGS

The question of co-operation between the system of state finances and social and political formings is considered. Theoretical works of leading research workers are investigated.

Keywords

Budget, deficit of budget, party, democracy.

M. ROMANYUK

PROBLEMS OF IMPROVEMENT OF DIRECT TAXATION OF INSURANCE ACTIVITY

The modern state of taxation of insurance activity by an income tax and its reformation is investigated. Order of taxation of income of insurance companies, which is offered by the project of Internal revenue Code of Ukraine, and prospect of its introduction are determined.

Keywords

Insurance market, rate of taxation, tax legislation, insurance activity.

Olexandr TYMCHUK

RETROSPECTIVE ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF STATE FINANCES OF THE UKRAINIAN STATE

The separate theoretical and historical aspects of functioning of state finances are considered, the basic stages of their development are analysed. Recommendations in relation to strengthening of profitable base of budget in modern terms are formulated.

Keywords

Treasury, budget, profits of budget, tax.

Tetyana TOPISHKO

TO THE QUESTION ABOUT NATURE OF LEASINGS RELATIONS

Characteristic features of leasing are investigated. Its comparing with the lease and credit is conducted.

Keywords

Leasing, lease, credit, organizationally economic relations, legal nature.

Natalia CHYRYK

ESSENCE AND VALUE OF CONCEPT «CAPITAL INVESTMENTS» IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF ECONOMY OF UKRAINE

The essence of key concept "capital investments" based on working of encyclopedic dictionaries, reference books and other scientific literature is determined.

Keywords

Capital investments, capital investments, fixed assets.

Valentyna SHKOLINA, Anastasia HASAN

OBLIGATORY STATE MEDICAL INSURANCE – URGENT NECESSITY OF NOWADAYS

The necessity of medical insurance and preparation of bills relating to its introduction as obligatory social security are considered. Reasons of low-level of medical service and the standards of medical technologies as a basic a parameter grant of medicare are considered.

Keywords

Medical insurance, medical standards, medical technologies, medicinal medicine, standards of medical technologies.

Petro BABIY

APPROACHES TO THE ESTIMATION OF ENTERPRISE INTELLECTUAL PROPERTY

Essence of substantive provisions and methodical approaches to the intellectual property of enterprise are investigated.

Keywords

Economic analysis, economic systems, intellectual property, intellectual resource, immaterial assets, imperceptible assets.

Anzhela BEZKREVNA

ORGANIZATION AND PROCEDURE OF ECONOMIC ANALYSIS OF SALE OF COMMODITIES TO POPULATION IN CREDIT

Organization and procedure of economic analysis of sale of commodities to the population in credit, as a result of increase of income of enterprise, is considered.

Keywords

Commodity turnover, factors of external environment, price policy.

Natalia BOVTSAREVSKA, Pavlo KUZ'MOVYTCH

BUDGETING AS CUSTOM ENTERPRISE CONTROL

The question of essence and role of budgeting in the system of management and expedience of its introduction at the market conditions is considered.

Keywords

Budgeting, system of control of an enterprise, center of responsibility, operating budgets, financial budgets, auxiliary budgets.

Arkadiy BOHACH

FORMING OF STREAMS OF LOGISTIC INFORMATION AND ITS ANALYSIS IN THE CONDITIONS OF AUTOMATION ON ENTERPRISES FROM MAKING OF GLASS PRODUCTS OF THE WESTERN REGION OF UKRAINE

Separate principles of creation of informative infrastructure, able to provide the effective system of forming of streams of logistic information and its analysis in the conditions of the automated treatment, are considered.

Keywords

Logistic information, informative logistic system, economic analysis, analysis of functioning of the logistic systems.

Serhiy HAYDAR

AGGREGATE APPROACH TO ESTIMATION OF FINANCIAL FIRMNESS OF POINT-OF-SALE ENTERPRISES

Essence of the aggregate approach to the estimation of financial firmness is investigated. The method which is based on determination of surplus (or to the deficit) of sources of facilities for forming of supplies and charges is grounded.

Keywords

Aggregate approach, estimation, financial firmness, property circulating asset, trade enterprise.

Natalia GRYSHKO, Olexandr KUNCHENKO

IN RELATION TO QUESTION OF CLASSIFICATION OF LEASING IN UKRAINE

Basic classification signs and types of leasing in Ukraine are determined. The improved classifications of leasing in Ukraine based on signs which are regulated positions of current legislation are improved.

Keywords

Leasing, classification, classification signs, types of leasing.

Ivan HUTSUL

MARKETING TOOL OF MANAGEMENT SALE OF COMMODITIES OF ENTERPRISE OF WHOLESALE

The use and introduction of marketing instruments in a management of the sale of commodities of wholesale enterprise is analysed.

Keywords

Wholesale point-of-sale enterprise, marketing tool, merchandising, CRM-system.

Iryna DYMEDENKO

METHODICAL APPROACHES TO DIAGNOSTICS OF FINANCIAL STATE IN THE SYSTEM OF CONTROL OF ACTIVITY OF ENTERPRISES OF TOURIST BUSINESS

The features of leadthrough of diagnostics of the financial state of enterprises of tourist business are considered. The necessity of improvement of diagnostics of activity of tourist enterprises is grounded.

Keywords

Diagnostics of the financial state, solvency, estimation, analysis.

Anatoliy ZAHORODNIY, Halyna KINDRATSKA, Volodymyr CHUBAY

STRATEGIC ANALYSIS IN SYSTEM "ECONOMIC ANALYSIS – STRATEGIC MANAGEMENT"

Classification of types of economic analysis is specified. Basic directions of strategic analysis on the different stages of process of forming and realization of strategy of enterprise are formulated.

Keywords

Strategic analysis, economic analysis, strategic management.

Julia IVAKHIV, Iryna SPIL'NYK

METHOD OF ABC-ANALYSIS: EXPEDIENCE OF APPLICATION

Conceptual principles are considered. Basic advantages and lacks of account and analysis of charges according to the the types of activity are determined (method of ABC-analysis).

Keywords

Charges, account, analysis, method of ABC-analysis.

Oksana KYKUSH

SEMANTICS AND ECONOMIC MAINTENANCE OF CATEGORY «EXPORT POTENTIAL»

Maintenance of category „potential”, essence of export potential, factors and terms which determine efficiency of the use of export potential and him basic component elements are considered .

Keywords

Export activity, potential, export potential, quantitative and high-quality indexes of export potential

Olena KOSTYSHYNA, Natalia AMOSHA

FISCAL POLICY OF UKRAINE: STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

The state of fiscal policy of Ukraine during the period of 2004-2007 is investigated in the article. Directions of forming and improvement of modern model of fiscal policy which has an orientation on future development are exposed.

Keywords

Fiscal policy, economic development, budget, budgetary facilities.

Natalia LIBA

A METHOD OF ESTIMATION OF COST OF INTELLECTUAL PROPERTY AT ITS CONVERTING INTO INNOVATIVE PRODUCT

The concept of intellectual property and stages of its transformation in an innovative product are exposed . The model of forming of charges on innovative activity and method of estimation of cost of intellectual property at its converting into an innovative product are considered.

Keywords

Innovative product, innovative process, intellectual property, innovative activity, immaterial assets, methods of intellectual property appraisal.

Svitlana LUK'YANETS, Iryna BUBENKO, Mykhailo PANTYELYEYEV

INTEGRAL ESTIMATION OF EFFICIENCY OF EXPORT ACTIVITY OF ENTERPRISE

Development of export status on Kharkiv region on the basis of integral estimation of the financial state of enterprises-exporters is generalized.

Keywords

Export, financial state, management.

Serhiy MAKSYMOMV, Anastasia FEDORCHENKO

EKOLOGSCAL-ECONOMICAL ANALYSIS OF ACTIVITY OF MINING ENTERPRISES

The structure of world output of mineral resources is presented. The characteristic features of modern mining industry are exposed.

Keywords

Complex use of resources, zero-emission technologies, economic evaluation of ecological loss.

Andriy MALYTSKYI

THEORETICAL BASES OF FUNCTIONING OF ORGANIZATIONALLY ECONOMIC MECHANISM OF MANAGEMENT OF RETAIL BUSINESS OF OIL ENTERPRISE

Organizationally methodological bases of functioning of organizationally economic mechanism of management of retail business of oil an enterprise are considered. Description of its structural elements is given.

Keywords

Organizationally economic mechanism of management, system of providing, target system, functional system.

Vasyl MARTYNYUK, Mykhailo KORETSKYI

CONSTRUCTION OF ORGANIZATIONALLY FINANCIAL STRUCTURE OF FIRM ACCORDING TO THE AIMS OF BUDGETARY MANAGEMENT

Reasons of ineffective application of principles of budgeting in the management of the Ukrainian enterprises activity yare considered. The variants of their improvement are determined.

Keywords

Budgeting, case an enterprise frames, management centers, industrial enterprises.

Petro MYKYTYUK

THEORETICAL ASPECTS AND ESSENCE OF INNOVATIVE ANALYSIS ON ENTERPRISES OF A BUILD INDUSTRY

Theoretical aspects of innovative activity and values of innovative analysis on all of the stages of a build production are considered. The features of innovative processes in building are determined.

Keywords

Innovations, innovative analysis, innovative activity, build production.

Lesya MYKHAL'CHYK

THE USE OF MATRIX METHOD IN OPTIMIZATION OF PROCESSES OF SUPPLY AND SALE IN THE LOGISTIC SYSTEMS OF PRODUCTION ENTERPRISES

The types of partner mutual relations in the logistic systems are considered. Basic descriptions of commodities which influence forming of logistic chains and the ways of optimization of processes of supply and sale are offered.

Keywords

Logistic of supply, chain of supply, logistic operators, outsourcing.

Svitlana NAZAROVA

CATEGORY ANALYSIS OF SUBJECT DOMAIN OF RESEARCH OF DISTANCE LABOUR ACTIVITY OF PERSONNEL OF ENTERPRISE

In the article on the basis of morphological analysis of family concepts "labour" and "labour activity" author's determination of concept "controlled from distance labour activity" is given. Place of the controlled distance labour activity in the system of public labour is determined.

Keywords

Labour activity, labour, controlled distance labour activity, TV worker, TV employer, controlled distance labour relations.

Iryna OMETSINSKA

ESTIMATION OF FINANCIAL FIRMNESS OF ENTERPRISES OF A BUILD INDUSTRY ON BASIS OF ANALYSIS OF STRUCTURES OF PROPERTY ASSET AND OBLIGATIONS

Factors which influence capital of enterprise structure are investigated. Basic indexes of financial firmness and the method of their calculation are described.

Keywords

Property asset, loan capital, financial firmness, obligation.

Alla POLYANSKA

THEORETICAL PRINCIPLES OF DIAGNOSTICS OF POTENTIAL OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

Basic directions of the use of diagnostics for the analysis and estimation of activity of enterprise are considered. Theoretical principles of express diagnostics that allows to carry out the current monitoring of job performances and search of potential directions of development are given.

Keywords

Diagnostics, tool of diagnostics, monitoring, profitability, property asset, backlogs of growth.

Petro POPOVYCH

OPERATING ANALYSIS OF BREAK-EVEN AND MARGINAL PROFIT ON UNIT OF PRODUCTS

The theoretical and organizationally methodical approaches to the leadthrough of operating analysis of charges on an issue and sale of products and receipt of income are investigated. It is suggested to analyse a marginal profit on unit of products, permanent charges, variable charges and prices on unit of products. The analysis of influence of variable charges on a rejection on the volume of the realized products is conducted.

Keywords

Marginal profit, break-even, permanent charges, variable charges, critical volume of realization, forecast income.

Viktorija ROZHELYUK, Natalia KHARKHUT

A ROLE OF FINANCIAL INSTRUMENTS IN ANALYTICAL ESTIMATION OF THE FINANCIAL STATE OF ENTERPRISE

Basic directions of analysis on questions of financial instruments are investigated. The role in determination of financial stability and firmness of enterprise in a market environment is grounded. Classification of financial instruments is exposed.

Keywords

Financial instruments, financial assets, obligations, bonds, deposits.

Alla ROMANCHUK

ACTUAL QUESTIONS OF ANALYSIS OF EFFICIENCY OF ACTIVITY OF ENTERPRISES OF INDUSTRY OF BUILD MATERIALS

Essence of economic category „efficiency“ is considered. The criteria of its estimation are set. The methodical stages of analysis of efficiency of activity of enterprises of industry of build materials are grounded.

Keywords

Economic efficiency, key indexes of efficiency, level of income of operating activity, level of charges of operating activity, efficiency of operating activity.

Larysa SAMUSYEVA

INFLUENCE OF THE LABOUR ON PROFITABILITY OF ENTERPRISES OF RESTAURANT ECONOMY PRODUCTIVITY

The results of estimation of level of influence of the labour on profitability of enterprises of restaurant economy of Kharkiv and Kharkiv area are considered.

Keywords

Labour productivity, profitability, prime price, wage-fund.

Svitlana SKOCHYLYAS, Svitlana SKOCHYLYAS

ANALYSIS OF PROBABILITY OF BANKRUPTCY OF ENTERPRISE

Essence, kinds and reasons of bankruptcy of enterprise are considered. Pre-condition of bankruptcy as a result of co-operation of row of external and internal factors are determined. The necessity of making of financial methods of previous diagnostics and possible defense of enterprises from bankruptcy is argued.

Keywords

Bankruptcy, insolvency, debtor, financial methods, financial analysis.

Myroslava STEL'MAKH

CAPITAL STRUCTURE AS A FACTOR OF EFFECTIVENESS OF ACTIVITY OF ENTERPRISE

The characteristic features of process of forming of capital of enterprise due to the personal and attracted funds are determined. A structure and dynamics of capital of enterprise is analysed.

Keywords

Capital, capital structure, property asset, borrowed capital, attracted capital, analysis of capital, estimation of capital, optimization of capital.

Iryna STETS

PROBLEMS OF FORMING AND EVALUATION OF LABOUR POTENTIAL OF ENTERPRISE

The analysis of problems of forming, evaluation and certainly ways of increase of efficiency of the use of labour potential of enterprise are carried out.

Keywords

Personnel, labour potential of enterprise, professional standards, evaluation.

Ihor TYMOSH

OPTIMIZATION OF MONEY STREAMS IN SYSTEM OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

The actual questions of analysis and management of enterprises money facilities in particular optimizations of money streams in the conditions of entrepreneurial activity are considered. The analysis of levels, aims of optimization of financing, consequences of influence on activity of enterprise of scarce and surplus money stream is conducted. Some ways of decision of this problem are offered.

Keywords

Money stream, optimization of financing, scarce and surplus money stream, credit resources, solvency.

Nina KHRUSCH, Inna BILYK

PROBLEMS OF MANAGEMENT ACCOUNT RECEIVABLE OF ENTERPRISE IN MODERN INTEGRATION PROCESSES OF UKRAINE

The problems of classification of account receivable in the system of record-keeping are reflected. The model of process of management of an account receivable of enterprise is offered.

Keywords

Account receivable, classification, credit policy.

Maryna CHORNA

COMPETITIVENESS AS CONSTITUENT OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE

Essence and features of competitiveness of enterprise are considered. Basic descriptions of competitiveness of enterprise are determined.

Keywords

Competitiveness, enterprise.

Mykhailo SHEREMETA, Yosyf SHEREMETA

ANALYSIS OF CAPITAL OF ENTERPRISE STRUCTURE

The question of analysis of forming of capital of enterprise structure is reflected. Essence of business and financial risk is considered.

Keywords

Capital structure, business risk, financial risk, debt.

Julia VOLKOVA

FEATURES OF ANALYSIS OF OPERATING (BASIC) ACTIVITY OF ENTERPRISE

The features of analysis of operating (basic) activity of enterprise are considered. Basic tasks of analysis and indexes of general estimation of profits by the system of absolute indexes and relative indexes are determined.

Keywords

Income, analysis, financial activity, profits.

Inna VOLOSHYN

DETERMINATION OF ECONOMIC ESSENCE OF INNOVATIONS AS AN OBJECT OF ACCOUNT AND ANALYSIS

Theoretical value of innovations as an object of account and analysis is grounded. The author gives her own interpretation of innovations, shows one of the variants of historical development of innovative processes.

Keywords

Innovative model of development, innovation, innovation, innovator, innovative processes, innovative activity.

Alla HNATYUK

ESTIMATION OF BIOLOGICAL ASSETS AND AGRICULTURAL PRODUCT

Methodical recommendations of estimation of agricultural activity are considered. Recommendations which enable simplification of determination of fair value of biological assets and agricultural product are offered.

Keywords

Estimation, biological assets, procedures of estimation.

Yaroslav HOLUBKA

TAX CONSEQUENCES OF INTRODUCTION OF INTERNATIONAL STANDARDS OF RECORD-KEEPING IN UKRAINE

The problem of tax consequences of introduction of the International standards of record-keeping and the possible ways of its decision are considered .

Keywords

Users of the financial reporting, standards of record-keeping, norm.

Artur HORBOVYI, Iryna VOLKOVA

FEATURES OF AUDIT OF ACCOUNT OF JOINT-STOCK COMPANIES

The features of method of leadthrough of audit of corporate securities in joint-stock companies in the modern market conditions of manage are exposed.

Keywords

Audit, joint-stock companies, account, fund market, public accountant, corporate securities.

Maria DERIY

PRINCIPLES OF ACCOUNT AND ACCOUNTING OF MONEY FACILITIES

Principles of account and accounting of money facilities are formulated; the specific of practical application of these principles is considered; classification of principles of account and accounting of money facilities is conducted

Keywords

Principles of account and accounting, money facilities, classification.

Andriy DOVBUSH

TYPES OF FARMER ECONOMIES AND THEIR INFLUENCE ON CONSTRUCTION OF RECORD-KEEPING

Question of determination of criteria of differentiation of farmer economies and their types are investigated.

Keywords

Record-keeping, types of farmer economies, construction of record-keeping.

Zenoviy ZADOROZHNYI

ADMINISTRATIVE ACCOUNT AS CONSTITUENT OF PRODUCTION ACCOUNT

Essence of administrative and production accounts and their intercommunication with other kinds are considered . It is marked that an administrative account is the constituent of production in a question of account of charges.

Keywords

Administrative account, production account, financial account, fiscal accounting, charges.

Vita KUZIV

INFORMATIVE RESOURCES IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE

Essence and role of informative resources in a management industrial enterprises are expose. The generalized interconnection of informative resources with production resources, taking into account their properties after the levels of management, is offered .

Keywords

Informative resources, information, informative systems, informative providing, information holding objects, inventories, economic efficiency, informatization.

Svitlana LEBEDYK

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF ACCOUNT OF THE UNCOMPLETED PRODUCTION

Determinations of the uncompleted production, investigational existent methods of account of charges and calculation of unit cost are given.

Keywords

A production, methods of calculation of prime price, methods of account of charges and calculation of unit cost, is uncompleted

N. LYSENKO, O. PUSTYAK

CONCEPT OF CAPITAL: BOOK-KEEPING ASPECT

Systematization of essence «capital» is done. The basic approaches to this systematization are determined. Basic conceptions of capital are analysed.

Keywords

Capital, property, public relations, activity.

Zoryana LYTVYN, Bohdan SHTEFAN
TECHNICAL ANALYSIS SOFTWARE

The programs of technical analysis, expedience of their use are considered and analysed. Basic problems and suggestions in relation to the use of the programs of technical analysis are given .

Keywords

Technical analysis, trend, facilities of technical analysis, volume of auctions, price, agency of news, fund market, programmatic package, exchange trade.

Valentyna MAKSIMOVA, O. ARTYUKH

FUNCTIONAL INTEGRATION OF REGISTRATION SUBSYSTEMS ON A SPECIAL PURPOSE SUBSOIL

Purposefulness of subsystems of account is determined. Its integration after basic directions of the modern national registration system is considered. Investigational possibility of innovative functional integration of registration subsystems on a special purpose subsoil is grounded.

Keywords

System of account, management, information, users.

Roman MEL'NYK, Olha MEL'NYK

SOME ASPECTS OF DEVELOPMENT OF POLICY AND PROCEDURES OF CONTROL OF QUALITY OF PUBLIC ACCOUNTANT SERVICES

Some problem aspects of forming of the regular checking of quality of services system are considered.

Keywords

Control of quality of services, audit, consultation, estimation.

Vasyl PIHOSH

AN IMPROVEMENT OF REGISTRATION TERMINOLOGY OF THE SYSTEM OF RECORD-KEEPING IN BUDGETARY ESTABLISHMENTS

Essence of such positions of registration terminology of budgetary establishments as "charges", "expenses" and "charges" is exposed. The use of the probed terms is found out . Clarification and specification of the noted concepts is offered.

Keywords

Budgetary establishments, registration terminology, charges, expenses, charges.

Maryna RESLER, Nelya PAPP

PROBLEMS OF FISCAL ACCOUNTING AND WAYS OF THEIR DECISION

The economic essence and the meaning of fiscal accounting is investigated. Some problems of fiscal accounting were separated and analysed. The possible ways of reforming of fiscal accounting are proposed.

Keywords

Tax, fiscal accounting, financial accounting, Tax Code, income, depreciation, total revenue, total expenses.

Ljudmyla SEMEGEN

PROBLEMS OF FORMING OF COST OF OTHER IRREVERSIBLE TANGIBLE ASSETS ON ACCOUNTS OF RECORD-KEEPING

The features of account of charges which form the primitive cost of the purchased or created objects of other irreversible tangible assets are exposed.

Keywords

Irreversible tangible assets, primitive cost, accounts of record-keeping.

Vira SEREDYNSKA, Olha ZAGORODNA

WAYS OF PERFECTION OF CONTROL AND ANALYSIS OF FIXED COSTS

The methods of division of fixed costs charges are considered. Basic attention is directed on the applied value of the considered methods and economic interpretation of the got results.

Keywords

Fixed costs, variable charges, permanent charges, normal power, actual power, method of higher and more low points of production, least-squares method, a simplified statistical method.

Volodymyr FARION

A MANAGEMENT CHARGES IN THE CONDITIONS OF AUTOMATION OF ACCOUNT ON ENTERPRISES OF ALCOHOLIC INDUSTRY

The theoretical aspects of application of computer technologies in the management of operating activity charges are considered.

Keywords

Automation, charges of operating activity, management of charges, archived centers of maintenance of information.

Alevtyna KHUTORIAN

DIRECTIONS OF PERFECTION OF ACCOUNT OF FORMING OF FINANCIAL RESULTS

Directions of perfection of theoretical and practical aspects of organization are grounded. Method of account of forming of financial results of activity of enterprises is offered.

Keywords

Financial results, method and organization of account, ordinary activity.

Natalia SHALIMOVA

REASONS OF ORIGIN OF PROBLEM OF «BREAK IN EXPECTATIONS» IN AN AUDIT AND WAYS OF ITS OVERCOMING

Question of public idea about an audit and reasons of origin of «break in expectations» are investigated. Directions of reduction of «break in expectations» by the removal of break in knowledges and standards, improvement of communication connections and strengthening of status of independence of public accountant are offered.

Keywords

An audit, public accountant, quality of audit, dug up in expectations, standards of audit.

Svitlana SHYPINA

INTERNATIONAL AND AMERICAN STANDARDS OF FINANCIAL REPORTING: COMPARATIVE ASPECT

Description of international and American standards of the financial reporting is given; differences in approaches to the registration of reflection of economic operations are determined.

Keywords

Standardization of record-keeping, registration practice, standards of the financial reporting.

Markiyan SCHYRBA

IMPORTANCE IN REGISTRATION POLICY OF ENTERPRISE

Essence of concept of „importance” in a record-keeping and financial reporting is exposed. The objects of application of importance in the registration policy of enterprise are formed.

Keywords

Importance, threshold of importance, registration policy of enterprise, objects of importance, record-keeping, financial reporting, position (standards) of record-keeping.

Halyna YAMBORKO

PROBLEMS OF CONCORDANCE OF FINANCIAL RESULT AND TAX INCOME

Principles and methods of determination of financial results taking into account the necessity of reformation of tax legislation are grounded.

Keywords

Financial result, taxation of income, international standards of the financial reporting.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

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

*Випуск 3(19)
2008 рік*

**Редактор-коректор *М. Й. Войтович*
Дизайн обкладинки *О. І. Різник***

**Підписано до друку 19.01.2009 р. Формат 60x90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Times, Arial. Друк офсетний.
Умовно-друк. арк. 38,3. Обл.-вид. арк. 23,25.
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 СМП «ТАЙП»
вул. Чернівецька, 446, м. Тернопіль, 46000,
телефон 38 (0352) 52-75-00; 38 (0352) 52-61-61.
E-mail: tajp@tim.net.ua**